



2 Jours

4 min.  
10 max.Intra (groupe de 10 personnes max.) :  
- locaux clients : 980€ HT / jour  
- locaux ARAMIS : 1 100€ HT / jour

Nous contacter

## Objectifs & compétences visées

- Maîtriser les techniques de négociation (stratégies, traitement des objections, profils de négociateurs...)
- Gérer la contradiction, la déstabilisation, les situations inattendues
- Argumenter efficacement, convaincre
- Renforcer son pouvoir de persuasion (présence, charisme, affirmation de soi)
- Développer sa capacité à rebondir, son sens de la répartie, de façon constructive

## Prérequis & modalités d'accès

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

### Conditions d'accueil

- Toutes nos salles sont ergonomiques et adaptées à l'accueil du public
- Elles sont également accessibles aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, nous contacter
- Collation et café offerts

## Méthodes pédagogiques

- Afin de favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes appropriés une méthode pédagogique active, dynamique qui implique les participants
- Le formateur développe avec les participants, les thèmes présentés ci-dessus
- Simulations de négociation et travaux sur cas pratiques, jeu du « pari » pour appréhension des rapports d'influence, sketches de négociation, analyse et débriefing par l'animateur, discussions et analyses à partir de cas concrets vécus par les participants, *brainstorming* sur l'évolution des techniques de négociation chez les clients acheteurs, test sur le profil de négociateur des participants
- Nos formateurs sont des professionnels et/ou des experts dans leur domaine : ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations professionnelles continues, et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Pour ce faire, ils utilisent le vécu des participants et les échanges sur leurs expériences
- Synthèse à la fin de chaque journée avec expression des participants

**Pour qui ?** Tout public.

### I. Tactiques et comportements de négociations complexes réussies

- Prendre véritablement conscience de son style de négociation et faire naître la confiance
- Cerner son comportement spontané en négociation et prendre conscience de ses forces et faiblesses
- Favoriser l'échange d'informations en toutes situations (client difficile, agressif, manipulateur...)
- Amener, par l'affirmation de soi, son interlocuteur à une logique de coopération, même dans les cas les plus difficiles
- Établir un climat favorable à l'accord
- Choisir sa stratégie face au projet du client
- Obtenir les informations indispensables dès le début du processus de négociation pour cerner le projet du client, son origine, son état d'avancement, ses composantes
- Analyser le « degré d'ouverture » et choisir son positionnement : les 4 situations types et les options stratégiques à explorer
- Se préparer : la pré-négociation
- Se mettre d'accord sur les conditions d'entrée en négociation : mesurer son plan de secours, anticiper celui de l'acheteur
- Analyser et peser sur le rapport de force : les 6 curseurs du pouvoir pour rééquilibrer la négociation
- Conduire avec efficacité la négociation des accords

- Annoncer son offre : « oser » le niveau d'exigence initiale
- Se focaliser sur ses objectifs globaux de négociation
- Les positions de repli : valeurs planchers et zones non négociables
- Défendre sa solution quels que soient le contexte et la concurrence
- Anticiper et traiter les demandes de concessions : la « matrice des contreparties »
- Aboutir à une conclusion profitable : les erreurs à éviter, les techniques pour verrouiller l'issue de la négociation

### II. Accroître son expertise en négociation complexe

- Intégrer les 3 logiques des négociations de haut niveau
- La logique du système : mesurer les éléments « périphériques » de la négociation
- La logique personnelle : déterminer l'impact de ses croyances et de son intelligence émotionnelle en négociation
- Faire la différence par sa force de conviction
- Dépasser les méthodes classiques d'argumentation
- Persuader pour emporter l'adhésion avec les leviers d'influence et les effets persuasifs
- Enrichir son approche grâce aux outils de la programmation neurolinguistique
- Appréhender les stratégies, les outils des acheteurs

- Analyser le groupe de décision
- Prendre en compte tous les intervenants dans la négociation
- Cerner les véritables objectifs de chaque acteur
- Mesurer les possibilités d'interactions et les relations d'influence
- Maîtriser les tactiques avancées de négociation
- Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs internes et externes
- Les actions pour inverser un rapport de forces défavorables : la matrice des ressources
- Recenser et planifier les ressources nécessaires
- Résister aux manœuvres et déjouer les pièges
- Identifier les pièges tendus par les négociateurs professionnels

### Les + de la formation !

- La formation allie **théorie et pratique** pour des mises en situation et des échanges constructifs entre stagiaires et formateur.
- Le stagiaire repart de la formation avec un **livret de formation**, véritable guide opérationnel, qui reprend les points clés du stage.
- Entraînement à partir des situations professionnelles.
- Une **hotline** disponible durant 1 mois à l'issue de la formation, afin que nos formateurs puissent répondre aux questions des participants !

Date de mise à jour : Juin 2021

## Modalités d'évaluation

- En début de formation, des objectifs de progrès sont formulés par les participants, et repris en fin de formation pour évaluation.
- **Evaluation des acquis** : Selon le contenu de la formation suivie : quiz, exercices pratiques, mises en situation et jeux de rôles...soit sur papier, soit par voie numérique
- **Evaluation de la satisfaction** : A chaud à l'issue du stage soit sur papier, soit par voie numérique.

**A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.**Pour tout renseignement, nous contacter :  
[aramis@aramis.fr](mailto:aramis@aramis.fr) / 02.51.80.41.10