

Prérequis

- Maîtrise de la langue française & Être en contact avec la clientèle.

Pour qui

- Toute personne maîtrisant les techniques de ventes et souhaitant optimiser ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la négociation.

Méthode pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et d'études de cas fondés sur l'expérience des participants.
- Mises en situation.
- Travail participatif : Les participants doivent être les acteurs de leur formation, c'est notre engagement.



1 Journée
7h présentiel

Dans vos locaux
ou
Classe virtuelle

8 à 12 personnes
maximum



Objectifs pédagogiques & Compétences visées

Objectifs pédagogiques :

- Optimiser les savoir-faire et savoir être afin de négocier avec succès dans des contextes complexes. Les mises en situations proposées s'appuient sur un solide apport théorique, inscrivant cet enseignement dans le concret.

Compétences visées :

- Maîtrise d'un processus de négociation dans sa complexité.
- Agir avec assertivité en s'appuyant sur les techniques les plus sûres.
- Gagner en aisance afin de maîtriser la dimension émotionnelle.

Plan de cours

- Objectifs et position affichée initiale
- Les enjeux concrets dans la négociation
- Les enjeux relationnels de la négociation
- Attitudes et postures de négociation
- L'Analyse Transactionnelle
- Émotion & cognition dans le processus de négociation
- Les discours d'influence et la manipulation
- Les techniques de « closing » dans la négociation
- La menace dans la négociation
- Le Traitement des objections

Évaluation

- Débriefing individuel et collectif.
- Contrôle de l'appropriation des outils.
- Évaluation à froid par l'intranet de l'entreprise.