

Négocier avec succès

Développer ses performances en négociation

devop

TRAINING

BEST

Objectifs

- Acquérir une **méthode** de négociation complète et concrète,
- Savoir **préparer** une négociation,
- **Valoriser votre offre** et défendre vos marges,
- **Mesurer les enjeux** et les marges de manœuvre de l'autre parti,
- Apprendre à **affiner votre argumentation**,
- Maîtriser la dimension « **affirmation de soi** » qui est un atout différenciant dans une négociation.

Axes d'entraînement

1. Mieux vous connaître pour mieux négocier

- Prendre conscience de vos qualités et de vos défauts pour les utiliser,
- Vous fixer des buts et être réaliste face aux obstacles,
- Les enjeux d'une négociation, écouter l'autre et savoir le faire parler.

2. Préparer votre négociation

- Vous renseigner sur les fonctions et les motivations de vos interlocuteurs,
- Vous fixer un objectif de négociation et déterminer votre stratégie,
- Lister vos arguments et définir votre marge de manœuvre,
- Anticiper les moments forts de la négociation,
- Clarifier vos limites en termes de négociation,
- Préparer une ou plusieurs solutions de repli.

3. Maîtriser les stratégies de négociation

- Les techniques les plus utilisées (le point par point, l'élargissement, le faux pivot...),
- Le bilan et l'analyse de la négociation,
- Le traitement des objections,
- Les techniques de déstabilisation,
- Les astuces pour devenir un bon négociateur.

4. Analyser pour mieux négocier

- Analyser la situation de négociation à venir,
- Peser les enjeux pour le client, pour votre entreprise,
- Mesurer le rapport de forces probable,
- Identifier les concurrents possibles et vos différences avec la concurrence.

5. Savoir faire des concessions et obtenir des contreparties

- Différencier concessions et contreparties, oser dire Non,
- Contourner les techniques d'achat,
- Orienter le client vers des concessions moins coûteuses.

6. Conclure et verrouiller la négociation

Animation

- Taille du groupe permettant de favoriser les conseils individualisés,
- Entraînement intensif, jeux de rôle, grille d'auto-évaluation,
- Mises en situation intensives sur les cas de négociation proposés par les participants,
- Prise en main et application d'une méthode simple et efficace,
- Travail sur l'affirmation de soi en situation de négociation.

2 jours - 14h
de présentiel

1290€ HT
Collations et déjeuners offerts

+ Renforcement distanciel
sur demande

Pour qui

Commerciaux, managers, commerciaux techniciens, ingénieurs d'affaires qui souhaitent mieux négocier leurs conditions et leurs marges.

Mises en application terrain et résultats

- ✓ Individualisation
8 participants maximum
- ✓ Concret
Solutions et prises de décisions
- ✓ Entraînement et mise en œuvre
Acquis applicables en situation de travail

Parmi les consultants



Cédric Lavagna



Gérard Bertin

1. EN AMONT

15 minutes d'échange téléphonique pour définir mes objectifs.

J'ai pu mettre des mots sur des situations que je souhaite améliorer.

2. PRÉSENTIEL

Ludique, visuel, digital, j'apprends comme je travaille.

Tout pour la mise en action, le groupe me permet de trouver des solutions

J'ai été surprise et je me suis surprise

3. A DISTANCE

Un condensé vidéo de nos échanges et des points saillants de la formation pour les voir et revoir et faciliter la mise en pratique.

Le consultant reste disponible pour m'aider dans la mise en pratique

Sessions Paris 2020

26-27 mars
11-12 mai
18-19 juin
16-17 juillet

28-29 septembre
19-20 octobre
23-24 novembre
21-22 décembre



Facile d'accès

- Opéra
- Auber
- Chaussée d'Antin - La Fayette

5, rue du Helder, 75009 Paris

Tél. 01 70 38 21 10

Réserver votre session en ligne :

<https://www.devop.pro/formation/negociez-avec-succes.html>