

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 2019

14-15 janvier
14-15 février
28-29 mars
11-12 avril
13-14 mai
11-12 juin

15-16 juillet
26-27 août
23-24 septembre
21-22 octobre
18-19 novembre
5-6 décembre

Réserver votre session en ligne :

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



Facile d'accès
(métro, SNCF, RER)
• La Madeleine
• Gare Saint-Lazare
• Auber

4, rue de Castellane - 75008 Paris

Tél. 01 70 38 21 10

Formulaire d'inscription

Pour toute question, sessions en intra ou sur-mesure, **contactez-nous au +33 (0)1 70 38 21 10.**

Numéro d'organisme de formation : 11 75 44096 75.

A retourner par e-mail : contact@devOp.pro

Formation :

Intitulé : _____
Date : du ____ - ____ -20 ____ au ____ - ____ -20 ____
Prix € HT : _____ + TVA (taux en vigueur) Nombre d'heures : _____
Prix € TTC : _____ (Incluant forfait déjeuner)

Participant :

M. Mme Prénom : _____ Nom : _____
Société : _____ Fonction : _____
Adresse postale : _____ Téléphone : _____
_____ Mobile : _____
_____ E-mail : _____

Responsable des formations :

M. Mme Prénom : _____ Nom : _____
Fonction : _____ Téléphone : _____
Raison sociale : _____ E-mail : _____
Adresse postale : _____ Effectif : _____
_____ Code APE : _____
_____ Numéro SIRET : _____
Numéro identifiant TVA intracommunautaire : _____

Convention de formation :

Nom du signataire : _____ Mail : _____
Fonction : _____

Facturation :

Etablissement à facturer, si différent : _____

Le règlement sera effectué par un OPCA : _____

Nom de l'OPCA : _____ Adresse postale : _____
Nom du contact dédié : _____
Téléphone contact dédié : _____
E-mail : _____

Règlement :

par virement par chèque à l'ordre de devOp

devOp

4 rue de Castellane
75008 Paris

Tel : + 33 (0)1 70 38 21 10

Fax : +33 (0)1 83 62 82 17

www.devop.pro

N° Formation 11 75 44096 75
RCS Paris B 484 233 408
TVA intra FR 09484233408
SIRET 484 233408 00042
APE 7022Z



Cachet de l'entreprise, date et signature

En signant ce document, je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales des ventes au verso.