

# 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

1330€ 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



Hervé Pelletanche



Edouard Gachenot

## 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 2022

7-8 février  
3-4 mars  
9-10 mai  
27-28 juin

5-6 septembre  
10-11 octobre  
21-22 novembre

À Paris et sur toute la France  
en présentiel et en distanciel



Tél. 01 70 38 21 10  
www.devop.pro

Réserver votre session en ligne :

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