



---

## Négociez au quotidien

Négociez au quotidien

durée : 3 jour(s)

code formation : NQO

---

### Description :

Ce cursus enseigne comment développer et améliorer ses capacités à gérer plus efficacement les situations de négociation rencontrées quotidiennement, aussi bien vis à vis des clients externes que des clients internes.

### Pré-requis :

Souhaiter développer et améliorer ses capacités à gérer plus efficacement les situations rencontrées quotidiennement, aussi bien vis à vis des clients externes que des clients internes.

---

### Programme :

#### Introduction

Présentation des stratégies et des modèles classiques pour comprendre les atouts d'une négociation efficace et identifier les obstacles, maîtriser le processus et le cycle de vie d'une négociation

#### Identifier son style de négociation

Maîtriser les aspects psychologiques d'une relation de négociation

Identifier ses propres forces et faiblesses

Définir son propre style de négociation

#### Préparer sa négociation

Définir les enjeux et les objectifs de la négociation

Choisir une stratégie adaptée à la situation Définir ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas

Comprendre les enjeux et le profil de ses interlocuteurs pour anticiper les stratégies

Prendre en compte globale de tous les interlocuteurs et de tous les enjeux

Se préparer à sortir d'une négociation qui échoue

#### Mener la négociation

Maîtriser les étapes clés de la négociation

S'appuyer sur la démarche méthodique

Comprendre la psychologie de la négociation, les transactions psychologiques et le non-verbal dans la négociation.

#### Savoir analyser les rapports de force

Les stratégies directes ou indirectes.

Le choix d'une stratégie : gagnant-gagnant, donnant-donnant, conciliation, affrontement ou évitement.

La règle des trois objectifs.

Savoir toujours garder une alternative.

La pro-activité et l'anticipation.

Probabiliser ses chances de succès. Savoir argumenter pour gagner au cours d'une négociation

Connaître ses points différenciateurs.

Structurer son argumentation.

Utiliser le registre émotionnel.

Le feedback.

## Savoir construire sa stratégie

Obtenir une contrepartie pour toute concession

Réagir aux contre-propositions

De l'argumentation à la motivation de son interlocuteur

Réagir aux contre-propositions

Traiter les situations conflictuelles

S'affirmer face aux interlocuteurs les plus difficiles

Savoir défendre son point de vue sans agresser

Utiliser les techniques efficaces pour sortir des situations tendues

Savoir garder le cap face à la manipulation et résister aux tentatives de déstabilisation

Garder en permanence à l'esprit ses objectifs et ses degrés de liberté

Acquiescer les réflexes indispensables en phase de confrontation

## Savoir conclure une négociation

Les moments et les signes pour conclure.

La formalisation d'un accord.

Le suivi et l'éventuelle renégociation.

Faire vivre un accord.

## Après

La rélecture d'une négociation.

Tirer expérience de ses échecs?