



# Culture managériale

## Négociez au quotidien

NQO

3 JOURS



### 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.

### Déroulement

Il vous fournira l'ensemble des outils et méthodes qui vous permettront de construire, à partir des moments privilégiés que sont ceux dédiés à la négociation, une relation saine, constructive et pérenne hautement bénéfique à l'efficacité globale de votre action.



### Public

- Tous Cadres opérationnels, fonctionnels
- Managers et Chefs de projet en situation de négociation interne et externe.
- Toutes personnes souhaitant développer leur potentiel de négociateur



### 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.



### Certifications

- Certification par l'Institut Européen de Management des Entreprises



### Programme

- ▶ **Introduction**
- ▶ **Identifier son style de négociation**
- ▶ **Préparer sa négociation**
- ▶ **Mener 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 feed-back
    - 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
      - Acquérir les réflexes indispensables en phase de confrontation
      - Savoir conclure une négociation**



### Vous serez capable de...

#### Mener efficacement tout le cycle d'une négociation

- Devenir un négociateur performant
- Mener une négociation avec efficacité et de vous y sentir à l'aise
- Utiliser les outils de la communication destinés à produire un accord de qualité durable dans une relation « gagnant-gagnant » préservant la qualité de la relation
- Evaluer les intérêts en présence et mettre en place des stratégies efficaces avec vos interlocuteurs
- Maîtriser les aspects psychologiques de la négociation
- Savoir analyser les rapports de force
- Trouver les bons arguments pour gagner au cours d'une négociation
- Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en négociation
- Acquérir la méthode nécessaire pour préparer et mener des négociations
- Mieux gérer les pressions et les pièges de la négociation et sortir des situations tendues
- Construire votre propre stratégie
- Mener des négociations impromptues
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Conclure efficacement une négociation

**egilia**<sup>®</sup>  
LEARNING

Conseils et inscriptions :  N° National 0 800 800 900 ou [www.egilia.com/nqo](http://www.egilia.com/nqo)

CONTACTEZ NOS CONSEILLERS FORMATION

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE