

# L'ART DE LA NÉGOCIATION

---

## Durée (en heures)

21

## Public concerné

Tout public.

## Prérequis

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation, celle-ci est adaptée.

## But de la formation

- Découvrir les fondements de toute négociation ;
- Élaborer ses négociations avec efficacité ;
- Définir la stratégie de négociation ;
- Identifier son « profil » de négociateur ;
- Identifier les aptitudes du négociateur ;
- Optimiser ses performances en négociation ;
- Choisir la bonne attitude pour accéder à son but tout en préservant la valeur de la liaison ;
- Acquérir les outils et techniques importantes de la négociation et les maîtriser quotidiennement ;
- Amener ses négociations avec aisance et aborder à une conclusion ;
- Déterminer ses forces et ses faiblesses en condition de négociation ;
- Choisir la bonne attitude pour accéder à son but tout en préservant la valeur de la liaison ;
- Davantage mener les tensions et les embûches de la négociation et fuir les conditions pénibles.

## Programme

### Bien appréhender la négociation commerciale :

- Meilleure connaissance de soi et des autres (connaître son « profil » personnel de négociateur et savoir adapter sa communication en fonction de son interlocuteur pour optimiser l'échange) ;
- Comprendre et maîtriser les circuits de communication et de décision ;
- Effectuer une bonne préparation grâce à une analyse des enjeux (commerciaux et institutionnels) de l'entreprise ;

- S'adapter au changement de mentalité des clients.

## S'entraîner avec des mises en situation sur mesure :

- Bien se préparer ;
- Préparer un argumentaire structuré, savoir détecter les attentes ;
- Savoir établir le contact ;
- Savoir découvrir les attentes, besoins et motivations des autres ;
- Savoir résister à la pression des acheteurs ;
- Savoir répondre aux objections ;
- Savoir conclure.

## Assimiler les enjeux du changement :

- Discerner changement et innovation ;
- L'innovation comme sens de direction moderne ;
- Avantages espérés, barrages et entraves au changement.

## Concevoir un état des lieux :

- Garder un contrôle sur son groupe ou sur son entreprise ;
- Connaître l'agissement des entreprises censées être les plus créatrices, assimiler leur côté créateur.

## Créer un mécanisme du changement :

- Adopter une manœuvre adéquate à son entreprise et à son groupe, administrer les difficultés, l'espace et le temps ;
- Améliorer la connaissance innovante de son groupe ;
- Faire admettre le changement comme une compétence en associant les Ressources Humaines ;
- Conforter son ouverture d'esprit et sa cohérence ;
- Standardiser le dépistage de concepts.

## Aiguiser l'innovation de ses collègues :

- Favoriser quotidiennement le changement ;
- La mécanique de l'équipe ;
- Liaisons de certitude, d'association et d'innovation ;
- L'habileté d'énoncer des interrogations dynamisantes.

## Considérer sa capacité créatrice :

- Approches associatives et esprit allusif. Dispositifs, approches, intérêts et freins ;
- La préparation à l'esprit contradictoire ;
- Les recadrages et les aptitudes du défi ;
- Contradiction heuristique. Écriture du cerveau. Six chapeaux ;
- Méthode des conseillers fictifs ou rôle-stormings ;
- Archétype SCORE ;

- Confluence, agencement des cartes mentales ;
- Flair et arrêts amusants.

#### La conduite du changement :

- Boucle : genèse, défense et récupération des concepts ;
- Dissection des buts et reformulation de la difficulté ;
- Création de concepts modernes ;
- Appréciation et choix des résolutions. Mise en marche ;
- Différencier les authentiques bons concepts des erronées.

#### Estimer le changement :

- Guides qualitatifs et numériques : adhérence de groupe, motivation, fidélisation des aptitudes...

#### Bâtir une ébauche d'action :

- Adaptation de l'attitude par les associés.

Supports pédagogiques spécifiques à la formation : Négocier et défendre ses marges, Philippe Korda, éd. Dunod (2010).

## Méthodes pédagogiques

L'apprenant suivra cette formation avec un(e) formateur/formatrice en face à face pédagogique ou en petit groupe tous les jours de la semaine du lundi au samedi. Les heures pourront être modulables avec le ou la stagiaire. Le formateur et l'apprenant pourront s'ils le souhaitent, appliquer la formation sur le terrain, dans le principe pédagogique de la « formation-action ». STRAFORMATION décline cependant toute responsabilité en cas d'accident ayant lieu en dehors de leurs locaux. Les moyens pédagogiques utilisés seront les supports écrits mentionnés en annexe. La formation sera dispensée en inter, dans nos locaux équipés d'ordinateur connecté en réseau avec possibilité de faire des exercices en ligne sur internet et d'aborder les thèmes souhaités par la stagiaire avec des situations concrètes. La formation pourra avoir lieu au sein de l'entreprise cliente si cela leur est préférable.

## Moyens pédagogiques

Le formateur adaptera le contenu pédagogique aux besoins de l'apprenant.

## Fin de la formation

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du stage, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.