

**Durée 2 jours
(2*7Hh)**

NEGOCIATION

Réf : V1.0NEG

« Du simple contrat à l'affaire complexe, il est essentiel de comprendre la stratégie de son entreprise et de décrypter celle de l'autre partie pour sortir vainqueur de toutes vos négociations ».

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Décrypter le contexte de la négociation : Enjeux, analyse des objets, relations, modèles stratégiques et stratagèmes des négociateurs en situation compétitive, coopérative et mixte, phases et conduite de la négociation.
- Comprendre les relations interpersonnelles et trouver son style de négociateur,
- Intégrer la dimension stratégique à toutes les étapes de la négociation d'affaires,
- Clarifier les mécanismes et les étapes de préparation de la négociation,
- Se préparer en s'entraînant à la négociation d'affaires à travers différents rôles : acheteur, vendeur, influenceur, prescripteur.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Décrypter le contexte de la négociation :
 - Enjeux, analyse des objets, relations, modèles stratégiques, phases et conduite de la négociation.
 - Profil relationnel dans les relations interpersonnelles
- Quel type de négociateur êtes-vous ?
 - Mieux se connaître pour mieux négocier
 - Identifier votre style et celui de votre interlocuteur, les enjeux de l'autre, s'adapter pour être en adéquation, arbitrer, etc.
- La typologie des négociations : négociation coopérative, compétitive
- Le pouvoir et les sources de pouvoir en négociation

- Préparer efficacement sa négociation commerciale : les 5 grandes étapes de la négociation
 - Formuler des objectifs ambitieux et réalistes - Prospector – segmenter
 - Préparer et construire son argumentation par les bénéfiques clients.
 - Boîte à outils
 - L'organisation de son entretien
 - Fidéliser, planifier et organiser l'après-vente.
- S'entraîner à la négociation d'affaires
 - Préparation et mise en situation
 - Exercice
 - Débrief

PUBLIC VISE

Entreprise qui souhaite offrir à ses cadres, managers, chefs de projet, gestionnaire une compréhension des enjeux de la négociation

PRE REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation - Niveau initiation

METHODES PEDAGOGIQUES

- Support de cours formation négociation commerciale
- Alternance de contenus théoriques et cas pratiques afin de permettre aux participants se s'approprier progressivement les outils et méthodes.
- Exercices pratiques facilitant l'appropriation des connaissances
- Échanges interactifs
- Tests et auto-diagnostic : quel type de négociateur êtes-vous
- Sur la base d'une situation donnée, préparer une négociation dans un jeu de rôle
- Exercice d'entraînement à la négociation
- Débrief : les règles d'une relation collective négociée

Supports pédagogiques remis :

Pendant la formation : Thème, objectif et plan de la formation, énoncé des cas pratiques et mise en situation, bibliographie

En fin de formation : support de cours

Pour aller plus loin

Les fondamentaux de la négociation

Stratégies et tactiques gagnantes : Lionel Bellenger- ESF éditeur

Psychologie de la négociation : Jean Poitras -Fernand Bélair

Dispositif d'évaluation

- Une évaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation
- Une évaluation à froid auprès du commanditaire de la formation afin d'apprécier les impacts de la formation

Intervenant

Jean-Marie MATHY : Consultant formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie.

Directeur associé d'un cabinet de conseil en ingénierie d'affaire

- Autres références en tant que formateur
 - Parcours entrepreneuriat ICAM- Ecole Centrale
 - Stratégie de développement d'entreprise Université Nantes Saint Nazaire
 - Développement commercial et digitalisation de la relation client IAE Banque Assurance
 - Construire une offre technique commerciale et évaluer l'impact financier de la solution proposée (Négoventis)