

# négociation

## ... réussir à court terme et consolider à long terme



**Réussir un joli coup, et sortir vainqueur d'une négociation est un sentiment grisant.**

**Mais si c'est une vente « One-shot » parce que le client a l'impression de s'être fait avoir, vous serez deux perdants.**

L'objectif de ce stage est de faire bien sûr acquérir les outils de la négociation, mais aussi d'apprendre à capitaliser sur un partenariat solide et durable qui vous rapportera tellement plus dans le temps.

### PERSONNES CONCERNÉES

**Ce programme s'adresse aux commerciaux mais aussi aux acheteurs, aux managers et autres chefs de projets.**

Groupes : 6 à 8 participants

### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de négociation
- Adapter les comportements efficaces

### DUREE

Cette formation dure 2 jours.

### LE PLUS PEDAGOGIQUE

- La prise de conscience :  
Des études de cas, jeux de rôles ou des quizz permettant aux participants de prendre conscience de l'écart existant entre ce qu'ils font et ce qu'ils devraient faire.
- L'apport de connaissance :  
Amener, guider les participants à trouver par eux-mêmes les solutions pour une meilleure adhésion
- L'application :  
Rendre capable les participants d'appliquer les solutions grâce à des mises en situation ou d'exercices.

### CONTENU

#### Le prix et nos barrières psychologiques

- La perception de chacun face au prix
- Les 6 faits cruels sur le prix
- Nos barrières psychologiques

#### Analyser la situation

- Les stratégies de négociation
- Les profils de négociateur et les comportements adaptés

#### Les zones de négociations

- Nos stratégies face à la concurrence
- Les zones fixes et les zones variables
- L'équilibre concessions /efforts

#### Aboutir à un compromis

- Aborder un comportement constructif
- Impliquer son interlocuteur dans la recherche de compromis
- Valider les engagements