

# 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 bien sûr de faire 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 : de 4 à 8 participants.  
En présentiel ou distanciel.

## OBJECTIFS

- Savoir maîtriser les techniques de négociation
- Etre en mesure d'adopter les comportements efficaces
- Comprendre et préparer les étapes
- Savoir réagir dans l'action
- Etre capable d'analyser sa performance
- Etre capable de découvrir les besoins et désirs de son interlocuteur

## DURÉE

Cette formation dure 2 jours  
+1h d'examen si CPF



## LE PLUS PÉDAGOGIQUE

Cette formation met principalement en scène des situations professionnelles qui peuvent être issues des métiers des participants.

## CONTENU

### Comprendre

- Mécanique, enjeux et risques d'une négociation
- Etat des lieux : contexte, acteurs, partie prenante et types de négociations
- Objectifs et état d'esprit pour aborder une négociation
- Évaluer ses qualités naturelles de négociateur

### Se préparer

- Les questions à se poser avant : objectifs respectifs, limites, enjeux individuels et collectifs...
- Les différentes techniques de négociation
- Qu'est ce qu'un argument et une argumentation ?
- Les différents types d'arguments
- Structurer son approche (individuelle ou en groupe)
- Préparer les réponses aux objections
- Anticiper les plans B et gérer les différents scénari

### La réunion ou l'entretien : le feu de l'action

- Les étapes : accueil, découverte, argumentation, validation...
- Traiter les objections, le comportement et les méthodes
- La communication dans la négociation :
  - > Ecoute, curiosité, reformulation, synthèse,
  - > Ce que cache la gestuelle de vos interlocuteurs
- La gestion des émotions en négociation
  - > Méfiance, rejet, adhésion, peur, doute, confiance, suspicion...
  - > L'assertivité au secours de la gestion des émotions

### Finir et évaluer sa négociation

- Conclure et arrêter des accords clairs
- Valider le niveau d'adhésion
- Bâtir des plans d'action et de suivi
- Utiliser une grille d'analyse pour objectiver sa propre pertinence