



2
Jours

Perfectionnement à la négociation commerciale

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE NEGOCIATION** / Réf : CIAL-NEGO-01

Objectifs de la formation

- Dégager les facteurs de réussite et d'échec d'une négociation
- S'approprier les fondamentaux de la négociation à haut niveau : de la préparation au closing
- Apprendre à négocier avec des interlocuteurs multiples
- Mobiliser toutes ses ressources de négociateur dans des situations à forts enjeux
- Mettre en place une stratégie et une communication d'influence et de persuasion

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Définir l'environnement de la négociation

- L'impact de la culture sur l'efficacité d'une négociation
- L'éventail des styles et pratiques en matière de négociation
- Différencier les démarches gagnant/gagnant et gagnant/perdant
- Définition de l'accord équitable
- Engager dès le début de la négociation le client dans une prise de décision

2. Appliquer les bonnes pratiques de motivation

- Évaluation du profil de communication des différentes parties
- Impact des croyances et valeurs limitantes
- Création et ajustement des plans fondés sur l'analyse SWOT
- Identification de l'intelligence émotionnelle
- Intelligences multiples et filtres de communication
- Analyse des atouts et difficultés de la communication

Jour 1 - Après-midi



3. Identifier les tactiques courantes pour faire face à des négociations difficiles

- Stratégie d'intimidation, manoeuvres et tactiques
- Contre les techniques de manipulation classiques
- Remise en question de l'efficacité de la manière forte

4. Employer des réponses raisonnées à la manière forte

- Tactiques de négociation pour obtenir un résultat positif
- Mise au jour des manoeuvres et motivations non raisonnées
- Neutralisation de la mentalité gagnant/perdant
- Gestion des pressions et de l'émotivité
- Gestion et contrôle de son attitude et de son non-verbal

Jour 2 - Matin

5. Identifier les principes de la négociation raisonnée optimisée

- Modèle de processus de négociation en 5 étapes
- Profits de la négociation raisonnée et orientée
- Application d'un modèle de référence aux critères de négociation
- Construction d'un accord raisonné
- Approches d'efficacité positive et d'éthique en négociation

6. Planifier l'issue de la négociation équilibrée

- Réussir la planification de la négociation
- Équilibrer les composants du plan
- Élaborer un plan de négociation
- Tester la faisabilité du plan et sa réalisation
- Examiner les implications mutuelles futures du plan

Jour 2 - Après-midi

7. Gérer la négociation

- Stratégies informelles et stratégies de "salle de réunion"
- Choisir quand se formaliser et quand ne pas se formaliser
- Identifier la meilleure manière de conclure et de valider l'affaire

8. Appliquer ses savoir-faire

- Passer de la négociation en tête-à-tête à une négociation qui implique les équipes
- Déployer un processus itératif
- Conduire la résolution des problèmes liés à la matrice

Pré-requis

Expérience professionnelle dans le métier d'assistant commercial ou de personnel ADV souhaitée

Public cible

Commercial menant des négociations complexes

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation



- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

