



2
Jours

Mener une négociation dans un cadre professionnel

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE NEGOCIATION / Réf : CIAL-NEGO-08

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de négociation
- Mettre en place une stratégie adaptée au contexte
- Adopter les codes d'une communication efficace
- Tendre vers une solution « gagnant/gagnant »

Programme de la formation

Jour 1 - Matin

1. Comprendre les mécanismes de la négociation

- La notion de négociation
- Les enjeux
- Les différents types
- Les différents résultats possibles (gagnant/gagnant, gagnant/perdant...)
- Les rôles des différents acteurs

2. Définir l'environnement de la négociation

- Le contexte
- L'éventail des styles et pratiques en matière de négociation
- Forces et faiblesses des protagonistes
- Les objectifs personnels
- Définir ses propres marges de négociation
- Identifier ses forces et ses faiblesses

Jour 1 - Après-midi

3. Préparer l'entretien

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIO
FORMATION

DEFI3
TRANSFORMER VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIERE



- Bâtir un argumentaire
- Contrer les techniques de manipulation classiques
- Identifier les temps fort d'un entretien
- Construire une grille de négociation

Jour 2 - Matin

4. Conduire un entretien

- Préparer le terrain
- Les bases de la communication : canaux, modes et registres
- Les obstacles à la communication : cadre de référence, proxémie et bruits
- Tactiques de négociation pour obtenir un résultat positif
- Gestion des pressions et de l'émotivité
- Gestion et contrôle de son attitude et de son non-verbal
- Faire preuve d'assertivité
- Pratiquer l'écoute active afin d'identifier les besoins et intérêts de son/ses interlocuteurs
- La prise de décision

5. Conclure l'entretien

- Identifier la meilleure manière de conclure et de valider l'affaire
- Les différentes solutions gagnant/gagnant
- Conclure la négociation

Jour 2 - Après-midi

6. Analyser la négociation

- L'analyse des gains obtenus par rapport aux objectifs
- L'analyse des éléments concédés
- Le compte rendu de négociation
- Le suivi du respect des engagements

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation



Public cible

Toute personne amenée à réaliser des négociations dans le cadre professionnel

Pédagogie

Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

