

PUBLIC

Toute personne amenée à négocier au quotidien.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Développer des stratégies de négociation.
- Faire face sereinement à toute situation de négociation
- Maîtriser les réflexes et les qualités d'un bon négociateur.
- Conclure une négociation par un accord gagnant-gagnant.

MÉTHODES D'ÉVALUATIONS

- Entretien téléphonique avant la formation et recueil des attentes par écrit.
- Évaluation au début de la formation, à mi-parcours (orale) et en fin de formation à chaud (oral, écrit).
- Suivi de la formatrice après évaluation à 3 /6 mois.

JOUR 1

- Préparez la négociation.
- Définissez l'objectif à atteindre.
- Déterminez les enjeux : les vôtres, ceux de votre interlocuteur.
- Connaissez votre sujet : points forts, points faibles.
- Identifiez ce que vous êtes prêt à donner « pour rien », ce que vous êtes prêt à lâcher et ce que vous ne céderez pas.
- Mettez-vous en condition pour réussir toute négociation.
- Préparation physique et mentale.

JOUR 2

- Retour d'expériences et construction d'un plan de progrès.
- Travail théâtral approfondi sur les notions enseignées ci-dessus.
- Retour sur expériences.
- Feedbacks personnalisés.
- Mettre à profit vos nouvelles capacités en situation de négociation commerciale.
- Évaluer et mettre en place un plan d'actions.

JOUR 3

Stratégie, comportements et tactiques :

- Choisissez la stratégie appropriée : de coopération, de compétition, de retrait, d'attaque...
- Appropriiez-vous les qualités indispensables d'un bon négociateur.
- Questionnement, reformulation, silence, regards, modulations de la voix, langage du corps.

Savoir conclure efficacement

- Récapitulez tous les avantages proposés et rassurez votre interlocuteur.
- Choisissez le bon moment pour terminer la négociation sur un accord gagnant-gagnant.
- En cas d'échec : solutions alternatives/En cas de marché conclu : amorcer la fidélisation.

Entretenir la relation

- Mettre en place son propre « service après-vente » + Suivi, contacts, personnalisation, remerciements.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES / RESSOURCES

La méthode d'intervention reposera sur une pédagogie interactive et personnalisée. Elle consiste en une alternance :

- D'apports théoriques et test.
- D'exercices, de jeux de rôles pédagogiques afin de favoriser l'action.
- Mises en situation, réflexions collectives et individuelles et débriefings personnalisés.
- La formatrice élaborera des scénarios mettant en scène un ou plusieurs participants afin d'analyser les pratiques, le comportement et les outils utilisés lors de la formation.
- La vidéo pourra être remise à chaque participant.
- Les outils utilisés seront : L'écoute active, la P.N.L, l'A.T, les techniques issues du jeu de l'acteur.
- Le matériel utilisé : Vidéoprojecteur, caméra, ordinateur, paperboard.
- Un support de cours sera remis à chaque participant.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Durée : 2 jours (14 heures) / **Effectif** : 6 à 8 participants

Formule intra entreprise : Prise en charge par votre OPCO ou dans le cadre de votre plan de développement des compétences / **Coût** : Selon formule

Lieu : Théâtre Divadlo ou dans vos locaux professionnels / **Délai d'accès** : 15 jours avant le début de la session

Accessibilité pour des personnes en situation de handicap. Si votre situation nécessite des aménagements particuliers, contactez-nous

Formatrice : Nathalie POMA /06 60 76 68 14 /n.poma@scene-expressions.fr/ Organisme certifié Qualiopi.