

NÉGOCIER EFFICACEMENT

Durée
16 heures

Date début prochaine session
sur inscription

Nb places dispo.
/

Langue
/

LIEU DE LA FORMATION

IFSB
Référence : M4041
Formateurs : Professionnels du secteur
Partenariat : Cette formation est organisée en partenariat avec Progress Communication et Management.
Effectif max : 12 participants
Langue : FR
Tarif : 890,00 € HTVA
Tarif membre : 740,00 € HTVA

ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL DU BATIMENT SA.

PUBLIC CIBLÉ

Ce séminaire s'adresse à toute personne qui désire augmenter les résultats positifs dans une négociation, qu'elle soit externe ou interne à l'Entreprise.

OBJECTIF

- Definir des règles du jeu acceptées par tous pour une négociation réussie.
- Préparer efficacement stratégies et tactiques spécifiques à chaque situation ou à des populations particulières.
- Gérer le temps, le maitriser, le rentabiliser, s'en servir.
- Comprendre les jeux utilisés par l'autre partie et les contrer efficacement.
- Maitriser la communication dans la négociation.
- Ecouter avec efficacite et comprendre les messages cachés et/ou piégés.
- Diminuer les risques d'échèc par un renforcement du GAGNANT-GAGNANT.
- Eviter les conflits et bien répondre aux tensions dues à l'emotionnel.
- Obtenir des résultats concrets et applicables immediatement.
- Argumenter efficacement sur base du profil du partenaire.
- Comprendre les phénomènes de manipulation et d'agressivité et y répondre assertivement.
- Gagner sans humilier, source de qualité sur le long terme.

CONTENU DE LA FORMATION

Première phase

· Introduction à la notion de négociation.
· Que signifie la négociation "GAGNANT-GAGNANT" et comment la rencontrer dans la majorité des négociations.
· Les questions-clefs de la négociation et l'objectif général poursuivi.
· Qui est mon interlocuteur et comment identifier son profil psychologique et ses comportements.
· Les activités dans la négociation.
· La préparation.
- Clarification des objectifs.
- Evaluation des forces et faiblesses.
- Repérage des alliés et du pourquoi de leur coopération (grille stratégique).
- Evaluation des capacités de temps disponible (chez chacun).
- Définition de la stratégie et des tac-tiques.
- Analyse des tactiques de l'autre par-tie.
- La préparation de l'argumentation, des réponses aux objections et du modèle choisi (les faits, la logique, le conditionnement, l'injonction, l'émotionnel, etc.)
· Le non-négociable.
- Traiter les objections : les modes de réfutation.
- Utiliser les tactiques de négociation : le repentir, le découpage, l' articulation, le déplacement, l'élargissement.
- Savoir conclure : les différents types « d'accords ».
· Les rapports de force et le win-win.
· Les stratégies de repli et de rupture.
· Les phases classiques en négociation.
- La fixation des règles du jeu.
- Les paliers.
- Le rituel et les convenances.
- Le démarrage réussi et les règles à respecter.
- Les concessions.
- Le « dernier carré ».
- Le verrouillage.

Deuxième phase

· La communication dans la négociation.
- L'écoute (attention, questions, prise de notes, retour au fil rouge, reformu-lation, accord partiel, etc.).
- Le non-verbal et ses signaux.
- L'objectivité, la perception, l'empathie.
- Communiquer avec toutes les couches de cerveau de notre interlocuteur (combiner rationnel et émotionnel).
· Le comportement face à l'autre partie.
- Connaissance, estime, confiance et af-firmation de soi.
- L'influence de l'affectif sur le résultat.
- Nos désirs et non-désirs et leur affir-mation sans arrogance ni menace.

- Nos limites et le respect de celles-ci.
- Identification et neutralisation des tentatives de manipulation et des pièges : modèles souvent utilisés.
- Le refus et la gestion de l'agressivité.
- Notre zone de confort en négociation.
· Les jeux psychologiques et leur maîtrise.
· Sortir des impasses et des résistances.
· Concilier les intérêts sans se figer sur les positions.
· L'utilisation de techniques.
- Les strokes, l'influence, l'avantage qui "coà»te" ou la technique du "si... alors..., le « dernier train », etc.
· La réussite de l'entretien de négociation.
- Questionner et calibrer.
- Réguler et capitaliser.
- Maîtriser notre émotionnel par des techniques appropriées (relaxation, respiration, ancrages positifs, etc.).
· Etudes de cas (préparées dans le vécu des participants).
· Plan d'action individuel.

PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION

Aucun