



Négocier en professionnel

Chacun est amené à négocier : de l'achat ou la vente de sa voiture à un contrat international. On se fait souvent l'idée d'une négociation comme devant être « dure », mais la négociation intégrative permet aux deux parties de sortir gagnantes. Maîtriser ses intérêts, les affirmer, chercher ceux de son partenaire, concilier : tout un programme pour réussir ses négociations. Notons qu'un négociateur expérimenté gagne d'ailleurs en moyenne 5 % de plus sur ses contrats et améliore considérablement ses relations avec ses partenaires. Rechercher une solution « win-win » est payant. Et ça n'a pas de prix...

OBJECTIFS

- Se préparer, définir ses intérêts
- Anticiper les phases et éviter les écueils
- Piloter le processus
- Proposer, contre proposer
- Argumenter, réfuter, s'affirmer face aux attaques
- Conclure



CONTENU

- Préparation : objectifs, conditions, marge de manœuvre, alternatives
- Phases : du contact à la concrétisation
- Création de proposition, l'accordage jusqu'à satisfaction réciproque
- Différents types d'accord : novation, consensus, contrepartie, concession
- Ecueils : conflits, blocage et solutions
- Accord & suivi
- Consolidation d'un partenariat

METHODES

- Exposés et présentations de méthodes simples
- Jeux de rôles avec vidéo et débriefing
- Quiz pour se reconnaître
- Support écrit

PUBLIC CIBLE : toute personne qui souhaite négocier efficacement, dans le respect des intérêts de chacun. Du commercial au directeur

DUREE : 3 jours non consécutifs