



FORMATION

SAVOIR NEGOCIER FACE A SON INTERLOCUTEUR

Référence :

140-315-13

Durée :

2 jours

Public

Représentants élus
Représentants syndicaux
Conseillers du salarié

Pré-requis

Aucun

Méthodes pédagogiques

- Supports de cours
- Mise en situation
- Réflexion
- Attestation de formation

Cette formation vous permettra de développer votre dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner votre style personnel. Il leur permettra d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de votre interlocuteur en vue de s'adapter à leur comportement et d'argumenter efficacement

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Mieux comprendre son propre comportement,
- Connaitre son interlocuteur pour optimiser son approche
- Savoir conclure et rester dans une relation gagnant / gagnant



FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

PROGRAMME

Connaitre son interlocuteur pour optimiser son approche

- ✓ Identifier votre profil de négociateur / celui de votre interlocuteur
- ✓ Adapter votre style personnel face à votre interlocuteur
- ✓ Optimiser les relations interpersonnelles
- ✓ Créer un climat de confiance dans une relation gagnant /gagnant

Acquérir les bons réflexes pour argumenter et convaincre

- ✓ Savoir écouter et questionner son interlocuteur
- ✓ Rebondir sur les remarques ou accepter la présence du silence
- ✓ Anticiper les objections
- ✓ Choisir et hiérarchiser ses arguments
- ✓ Être concret, factuel et quantifier son discours

Préparer la négociation

- ✓ Se fixer des objectifs et des échéances
- ✓ Elaborer des arguments adaptés
- ✓ Mettre en place une stratégie
- ✓ Définir les étapes et le rythme de la négociation

Adopter la posture appropriée face à votre interlocuteur

- ✓ Distinguer la dimension personnelle et professionnelle
- ✓ Apprendre à critiquer de manière constructive
- ✓ Savoir dire non lorsque c'est nécessaire

Être à l'aise dans les différentes situations de communication de manière impromptue :

Gérer le trac et la surprise

- ✓ Ne pas se laisser prendre au dépourvu
- ✓ Identifier rapidement l'objet de la discussion et la recentrer
- ✓ Reprendre la main





FORMATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES

En entretien et en face à face

- ✓ Ouvrir le dialogue
- ✓ Fixer l'objectif
- ✓ Être prêt à trouver des solutions "hors cadre"

En réunion

- ✓ Décider de prendre la parole
- ✓ Choisir les mots percutants

En situation tendue

- ✓ Recadrer et savoir garder la main
- ✓ Éviter le conflit et l'agressivité

Conduire efficacement la réunion

- ✓ Privilégier des attitudes positives : questionnement, écoute, argumentation, gestion des objections...
- ✓ Déceler les pièges : improviser dans l'action ou la réaction, se laisser entraîner dans la logique de l'affrontement ...
- ✓ Sortir des situations délicates
- ✓ Formuler des propositions et en recevoir Identifier les signaux d'accords

