Formation Négocier avec succès

se positionner, argumenter

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

Ce stage s'adresse à tous ceux qui souhaitent développer la dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner leur style personnel. Il leur permettra d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de leur interlocuteur en vue d'adapter leur comportement et leur argumentation.

Référence	NEO
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 510 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| se situer dans un situation de négociation
| prendre l'ascendant sur son interlocuteur
| atteindre ses objectifs via un scénario
| argumenter pour influencer la négociation
| repérer les moments et les signes pour conclure

Public

| Tous ceux qui souhaitent développer leur potentiel de négociateur.

Prérequis

| Aucun

Programme de la formation

Construire les bases d'un processus de négociation solide
| Aligner sa démarche de négociateur avec les valeurs de son entreprise.
| Appliquer les règles d'or de la négociation.
| Utiliser les différentes approches de négociation.
| Créer de la valeur en collaborant avec l'autre partie.
| Appréhender les trois temps de l'entretien de négociation.

Développer les techniques comportementales du négociateur
| Distinguer les qualités du négociateur.
| Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs.
| Pratiquer les transactions psychologiques.
| Utiliser le non-verbal et les attitudes clés.
| Jeu de rôle : Prendre l'ascendant sur son interlocuteur.

Analyser les rapports de force
| Analyser les éléments qui fondent le rapport de force.
| Rendre le rapport de force plus favorable à l'aide des 7 leviers de pouvoir.
| Choisir un relationnel adapté au rapport de force.
| Mise en situation : Entraînement à la négociation en face à face. Mises en situation filmées.

Se préparer à négocier
| Analyser les différents aspects de son dossier.
| Construire sa feuille de route à l'aide d'une grille de négociation.
| Maîtriser le coeur de la négociation : le jeu des concessions-contreparties.
| Construire une check-list des questions à poser.
| Travaux pratiques : Préparation d'un entretien de négociation. Construction d'un

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)
- du 17 au 18 juillet 2025
- du 28 au 29 août 2025

PARIS
- du 10 au 11 juillet 2025
- du 21 au 22 août 2025

AIX-EN-PROVENCE
- du 17 au 18 juillet 2025
- du 30 au 31 octobre 2025

BORDEAUX
- du 17 au 18 juillet 2025
- du 30 au 31 octobre 2025

LILLE
- du 17 au 18 juillet 2025
- du 30 au 31 octobre 2025

LYON
- du 28 au 29 août 2025
- du 30 au 31 octobre 2025

NANTES
- du 17 au 18 juillet 2025
- du 30 au 31 octobre 2025

RENNES
- du 28 au 29 août 2025
- du 4 au 5 décembre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

scénario pour atteindre des objectifs.

Agir sur le processus de décision
| Manager les acteurs de la négociation.
| Développer sa capacité d'influence.
| Pratiquer la négociation horizontale et verticale.
| Travaux pratiques : Identifiez votre style de négociation.

Argumenter pour influencer la négociation
| S'approprier les principes de l'argumentation.
| Structurer son argumentation.
| Recourir au registre émotionnel.
| Eviter les impasses et les blocages.
| Répondre aux objections de son interlocuteur.
| Réagir aux tentatives de déstabilisation.
| Mise en situation : Entraînement à la négociation. Mises en situations filmées.

Conclure efficacement une négociation
| Repérer les moments et les signes pour conclure.
| Obtenir l'accord : techniques de closing.
| Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation.
| Mettre en place les éléments déterminant la réussite d'une négociation.
| Mise en situation: : Jeux de rôles et mises en situation filmées.

Méthode pédagogique

| Mémento de négociation.
| Mises en situation.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.