

La négociation M&T&P Méthode, Technique, et psychologie

Public concerné : tous publics

L'enjeu : Acquérir les étapes de la négociation en tenant compte de sa personnalité.

Le bénéfice pédagogique : à l'issue de cette formation l'apprenant sera en capacité à développer une approche méthodique et structurée des techniques de négociation

Durée de la formation : à définir

Contenu :

La communication dans la négociation

- *Connaitre et maîtriser les 4 styles de communication en négociation.*
- *Apprendre à connaitre son style de communication, pour mieux mesurer l'impact sur la négociation.*
- *Comprendre et décrypter les enjeux de la communication non verbale.*

L'écoute focaliser et La découverte.

- *Développer l'art de poser des questions pour une pratique efficace de tact, et de de sensibilité*
- *Savoir poser des questions autour des 3 grandes familles du questionnement “ information, approfondissement, orientation “*
- *Développer une écoute focalisée “ Comprendre avant de convaincre “*
- *Identifier la panoplie des motivations d'achat du client en identifiant son profil comportemental. (Travail sur les forces motrices)*

Techniques spécifiques à la négociation

- *Développer la confiance en soi, se préparer mentalement*
- *Développer les 4 points d'ancrages de la négociation*
- *Savoir identifier sa ZOPA (zone d'accord possible)*
- *Savoir différencier la dimension transactionnelle et phycologique de la négociation*
- *Savoir identifier les points de divergence pour converger en négociation*
- *Savoir faire émerger les zones implicites, ce dont on n'est pas conscient, de façon explicite*

Les fondamentaux

- *Faire des objections de vraies alliées*
Maitriser les techniques du closing
- *Savoir rebondir sur le refus client*

❑ **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

❑ **Mode d'évaluation :**

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par l'apprenant.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

❑ **Mode de suivi :**

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partages peuvent être organisées. (Optionnel)

❑ **Prérequis :**

- Aucun

❑ **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions