

La négociation sur la base d'une communication efficace

Pour qui ?

Toute personne qui est ou pourrait être amenée à suivre ou piloter des phases de négociation

Pré requis

Aucun

Objectifs

Permettre aux participants dans le cadre spécifique de la négociation de mettre en place une véritable stratégie sur la base d'une communication adaptée

Le fonctionnement de la négociation

La prise en compte et la hiérarchisation de tous les éléments entrant dans la négociation

Mise en place d'une stratégie de négociation

Eviter et sortir d'une situation de crise

Durée

1 à 3 jours

Moyens et méthodes pédagogiques

Enseignement des bases théoriques

Supports et exercices vidéo

Support stagiaire et bilan personnel en fin de stage

Préalable

La négociation : schéma d'ensemble

La négociation :

Préparer et aborder la négociation

Piloter de manière optimale la négociation

Sortir de la négociation

Synthèse : les clefs d'une négociation réussie

Préparer et aborder la négociation

La connaissance de ses interlocuteurs

La stratégie de négociation

Se positionner dans la négociation

Les objectifs et stratégie du vendeur

Vos objectifs et votre stratégie

Piloter de manière optimale la négociation

Le but du négociateur est de persuader

Persuader, l'art de convaincre

Pour qui prend l'initiative de démarrer la négociation ?

Sortir d'une négociation

Cas de repli : quelle solution ?

Solution de repli : proposée par qui ?

La stratégie des parties

Boucler la négociation

Les clefs d'une négociation réussie : synthèse

Le gagnant-gagnant

Une démarche spéciale guidée par la confiance et le respect mutuel