

2018

MODULE M 11

REUSSIR MES NEGOCIATIONS

Durée : 2 jours (14 heures).

Séances E-learning : E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

Un entraînement spécifique pour conduire vos négociations. Savoir renverser une tendance défavorable, gérer les rapports de force, sortir gagnant des épreuves, augmenter vos performances en prenant moins de risques : tout cela fait partie des actes de la négociation. De nombreux jeux de rôles vous permettent de pratiquer outils et méthodes.

Objectifs :

- Perfectionner mes techniques de négociation.
- Argumenter mon offre.
- Défendre mes intérêts et contractualiser selon mes critères.

Les + de la formation :

- Me redonner confiance dans ma capacité à négocier.
- Des mises en situation pour s'armer pour négocier avec des interlocuteurs difficiles.

PROGRAMME

- | | |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Jour 1 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conduite de la négociation : les 5 étapes clés ▪ Mise en situation/Étude de cas ▪ Zoom sur la phase consultation ▪ Les techniques de questionnement et d'écoute ▪ Mise en situation/Jeux de rôle ▪ Les attitudes gagnantes du négociateur |
| Jour 2 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques pour gérer la marge de manœuvre ▪ Mise en situation/Étude de cas ▪ Maîtriser le jeu des concessions et des contreparties ▪ Savoir ajuster une offre ▪ Mise en situation/Jeu de rôle ▪ Les techniques d'argumentation ▪ Savoir argumenter son offre et traiter les objections ▪ Être stratège pour surmonter les résistances ▪ Bilan : les 10 facteurs clés pour réussir une négociation |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir identifié son réseau de prescripteurs (recommandation : suivre le 'Définir son offre et se faire recommander'). ▪ Avoir ouvert un compte sur LinkedIn. ▪ Se munir d'un ordinateur portable. |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail individuel et interactif – exercices, E-learning... |
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome et désirant se familiariser avec les outils du web 2.0 |
| À Paris | <ul style="list-style-type: none"> ▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris |
| En région | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lieu communiqué au cas par cas |
| Horaires | <ul style="list-style-type: none"> ▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner |