

# Art et techniques de négociation

ARTNEGO

La négociation fait partie du quotidien professionnel. Que ce soit avec les membres de son équipe, ceux des autres équipes, ses partenaires, ses clients, il s'agit de savoir construire une relation saine, constructive et durable. Savoir négocier n'est pas inné et cette formation vous permettra d'acquérir la culture négociation et ses techniques pour arriver à la conclusion de tous vos accords.

Présentiel - Synchrone

## Objectifs

- Avoir une définition précise de ce qu'est la négociation
- Connaître le processus de négociation
- Préparer sa négociation
- Convaincre, argumenter, défendre sa proposition/accorder des concessions
- Maîtriser la tactique et ses émotions



### Public Visé

Tout public puisque chacun est amené, dans le cadre professionnel et extra professionnel, à négocier au quotidien



### Pré Requis

Aucun.

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

- Avoir une définition précise de ce qu'est la négociation
- Connaître le processus de négociation
- Préparer sa négociation
- Convaincre, argumenter, défendre sa proposition/accorder des concessions
- Maîtriser la tactique et ses émotions

## Méthodes pédagogiques

Exercices pratiques  
Partage d'expériences  
Jeux de rôle filmés et débriefing collectifs  
Analyse de vidéos

## Qualification Intervenant-e-s

Spécialistes en négociation, communication et vente.

## Parcours pédagogique

### La définition de la négociation

Définir la négociation  
La négociation au quotidien  
Les qualités d'un « bon » négociateur

### Son profil de négociateur

Les profils type : avantages et limites  
Reconnaître son profil de négociateur

### La préparation de la négociation

Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation  
Mesurer objectivement le rapport de force  
Définir ses objectifs et ses marges de négociation  
Préparer ses arguments  
Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages

### Les étapes d'un entretien de négociation

Entamer la négociation sur des bases saines  
Clarifier les intérêts de chacun  
Rechercher un accord mutuellement satisfaisant  
Conclure un accord pérenne

### La tactique en négociation

Ne pas perdre son objectif de vue  
Identifier le pouvoir décisionnel des interlocuteurs  
Se répartir les rôles  
Repérer les blocages  
Faire face aux tactiques adverses

### La maîtrise émotionnelle

Créer un climat favorable  
Gérer ses émotions  
Développer une attitude constructive

**Les techniques de l'argumentation**

Les types d'argumentation

Les limites de l'argumentation

 **Méthodes et modalités d'évaluation**

Evaluations : tour de table, Questionnaire de positionnement

Evaluation de fin de formation : Qcm Bilan individuel des

compétences acquises Questionnaire de satisfaction à chaud

**Modalités d'Accessibilité**

Nous consulter



**Durée**

**21.00** Heures

**3**

Jours

**Effectif**

De 1 à 9 Personnes