



Relations
humaines

La négociation fait partie des actes professionnels quotidiens. 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 pérenne. La formation "Négociation : outils au quotidien" vous apportera les outils et méthodes utiles pour améliorer votre efficacité en négociation, même dans les situations de négociations difficiles les plus courantes.

Objectifs

- Optimiser l'impact de son image en contexte commercial,
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifique

Participants

- Négociateurs, commerciaux, vendeurs, chef de projet ou toutes personnes porteuses d'un projet.

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Expérimentation des apports sur des mises en situation d'entretiens de négociation
- Exercices filmés puis debriefing

Modalités d'évaluation

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire

Durée

- 2 jours, soit 14 heures

Tarifs et dates

- [Voir nos plannings et nos tarifs](#)

✓ Introduction

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

✓ Maîtriser son image

- Appréhender la notion d'image de soi,
- Distinguer l'impact du verbal et du non verbal,
- Se situer physiquement dans la relation à l'autre,
- Identifier les aptitudes du négociateur.

✓ Rétablir le rapport de forces dès le début de la négociation

- Les manœuvres de déstabilisation en négociation : le temps, le choix, le poids, l'influence, l'information, la sanction.
- Prendre du recul et accepter le jeu de la négociation.
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
 - Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces en négociation

✓ Faire valoir ses arguments avec assertivité

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
- S'approprier les réflexes incontournables d'affirmation de soi.
- Surmonter trois types de difficultés en négociation :
 - "mur de pierre"
 - "attaques agressives"
 - "manipulations"

✓ Maîtriser les étapes clés de la négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun :
 - Ecouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins
 - Argumenter pour influencer la négociation
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
 - Gérer les objections de façon constructive
 - Créer de la valeur avant de la répartir
 - Jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif.
- Conclure un accord pérenne :
 - Engager ses partenaires et formaliser un accord
 - Consolider l'accord obtenu.

✓ Gérer quatre situations difficiles en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte
- Déjouer les tentatives de déstabilisation
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires

✓ Bilan, évaluation et synthèse de la formation