

Les techniques de négociation

Public visé :

Toutes les personnes amenées à négocier

Objectif général :

Connaitre les différentes étapes d'une négociation Gagnant – Gagnant

Objectifs pédagogiques:

- Préparer la négociation commerciale
- Identifier les signaux pour s'informer
- Faire une proposition
- Reconditionner une offre
- Conclure sa négociation

Pré - requis :

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Programme proposé:

Accueil des stagiaires

Introduction à la formation

- ✓ Rappel des objectifs de la formation
- ✓ Présentation du programme de la formation
- ✓ Tour de table : recueil des attentes des stagiaires

1. Se préparer

- 1.1 Les objectifs
- 1.2 Les informations
- 1.3 Les concessions
- 1.4 La stratégie
- 1.5 Les tâches (les rôles)

2 S'informer

- 2.1 Les différents signaux

3 Proposer

4 Reconditionner

5 Echanger

6 Finaliser

Comment reconnaît-on l'occasion la plus courante de conclure

7 S'accorder

8 Quelques points à ne pas oublier !!

Evaluation en fin de formation

- ✓ Tour de table, auto-diagnostic des savoirs, questionnaire, mise en situation

Moyens pédagogiques :

Apports théoriques et exercices pratiques : mise en situation

Les méthodes sont centrées sur l'apprenant. Nous constatons que nous apprenons mieux lorsque nous sommes dans l'action.

Le stagiaire met en pratique et fait un travail d'analyse qui lui permet d'ancrer les principes, les règles vus.

Les méthodes :

- ✓ Exposés
- ✓ Vidéo commentée
- ✓ Mises en situation
- ✓ Jeux de rôle suivi d'un feed back

Le rôle du formateur est de permettre à chacun de s'exprimer librement et de permettre aux participants d'être acteurs de leur formation.

Moyens techniques et supports pédagogiques :

- ✓ Documents écrits : documentations professionnelles, questionnaires, exercices, cas à étudier, textes à analyser ou à rédiger...
- ✓ Tableau (Paper-board...)
- ✓ Aides visuelles : photos, dessins, schéma, graphiques, tableaux...
- ✓ Matériel de démonstration
- ✓ Projection : Diaporama (vidéo-projecteur, Film)
- ✓ Outil multi média
- ✓ Bibliographies, liens hypertextes

Modalité d'évaluation des stagiaires :

Une évaluation formative est effectuée par le formateur tout au long de la formation.

Une évaluation de la qualité de la formation est proposée aux stagiaires :

- ✓ Tour de table
- ✓ Questionnaire d'évaluation de fin de stage

Durée totale:

14 heures réparties sur 2 journées