

Optimiser vos négociations avec NEGOfision® !

Objectifs de la formation

La négociation est omniprésente, elle constitue une des activités les plus courantes et les plus indispensables de la vie moderne. Qu'il s'agisse de gérer des contrats, de manager son équipe, d'acheter ou de vendre, de chercher à faire avancer ses idées, d'atteindre ses objectifs ou de gérer des conflits.

NEGOfision® permet de réaliser tout cela sans forcer... !

La formation **NEGOfision®** vous aide à développer et à dynamiser vos négociations afin d'atteindre le niveau aujourd'hui exigé par les clients, les partenaires, les collaborateurs, et les concurrents.

Pour qui ?

Managers, commerciaux, acheteurs, tous ceux qui sont confrontés à des situations de négociation.

Programme :

Se conditionner mentalement

- Faire face au stress pour commencer à négocier
- Les fondamentaux de toute négociation

Se préparer

- Appréhender et comprendre les enjeux
- Par delà la découverte, rechercher les informations pertinentes
- Connaître votre profil de négociateur

Évaluer le climat

- Comprendre « la position » de l'interlocuteur
- Évaluer le climat établi

Clarifier la situation de départ

- Mettre en évidence les informations nécessaires à la négociation
- Techniques de mémorisation des éléments préliminaires à la négociation

Négocier

- Mobiliser les tactiques de négociations selon ...
 - ⇒ Les situations coopératives ou conflictuelles
 - ⇒ La typologie de ses interlocuteurs

Conclure

- Oser et savoir conclure

Méthode pédagogique

- Des jeux de simulation pour s'approprier la méthode.
- La vidéo pour assimiler l'outil et s'auto évaluer lors des débriefings.
- Retours d'expériences par échanges de pratiques.
- Une formation pilotée par des experts de la négociation

NEGOfision® c'est la possibilité d'explorer 64 situations différentes !

Durée et déroulement

Session de 3 jours en inter ou intra-entreprises.