

## Maîtrise des techniques de la négociation commerciale

Notre concept : alterner l'apprentissage de la négociation avec des exercices ludiques, afin d'améliorer l'impact de votre formation.

### I) Objectifs

1. Maîtriser la communication en 2 temps :
  - Prendre conscience de la façon dont on communique et des difficultés à faire passer un message.
  - Professionnaliser ses échanges.
2. Maîtriser les processus de la négociation : de la préparation à la conclusion.
3. Appréhender les différents types de la négociation.

### II) Publics visés

- Les négociateurs dont les clients sont des acheteurs professionnels.
- Les acheteurs qui souhaitent mieux maîtriser leur environnement.

### III) Programme

1. **Evaluation de son niveau de communication et de la maîtrise de son leadership.**
2. **Apprentissage des règles de bases de la communication :**
  - prise de parole, intéresser et convaincre dans la durée
  - apprentissage des conditions pour que la communication ne soit pas parasitée.

### 3. Les règles d'or de la négociation commerciale

- comment préparer la négociation : les objectifs, les rapports de force, les enjeux.
- comment mener le face à face : l'introduction, la découverte des besoins, l'argumentation et la création de valeurs, les concessions et les contreparties, la gestion des émotions, la formalisation de l'accord.

### 4. Aborder les différentes négociations commerciales

- les négociations multi niveaux
- les négociations multilatérales
- les négociations interculturelles

## IV) Durée

2 jours

## V) Pédagogie

- Les techniques d'improvisation permettent de revoir nos habitudes de communication.
- Afin de valider les acquis étapes par étapes, le support vidéo est un outil indispensable. En effet, il renvoie un retour objectif de la situation et permet de prendre conscience des améliorations à apporter et des progrès réalisés.

## VI) Les plus de cette formation

1. Apprentissage **de techniques simples mais efficaces** à mettre en oeuvre dès le jour même de la formation.
2. **Pour les parties les plus importantes**, les sketches sont filmés et le formateur assure un retour d'information avec un commentaire détaillé des validations et des points à travailler.