

FORMATION

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE : INFLUENCE ET RÉUSSITE



NOUS CONTACTER

 06 58 11 79 51

 CONTACT@MJ2R-CONSEIL.COM

 WWW.MJ2R-CONSEIL.COM



LE CONTEXTE

Dans un contexte concurrentiel exacerbé et un environnement économique complexe, il est fondamental de renforcer ses approches de négociation commerciale, par l'influence, afin d'optimiser les contractualisations gagnantes / gagnantes.

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 1 jour, soit 7h00

Lieu : Dans l'entreprise ou lieu à définir

Nombre de participants : Entre 3 et 12 par groupe

Pré-requis : Pratiquer de la négociation commerciale depuis 3 ans

Prix : 950 € HT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Renforcer ses approches de négociation
- Découvrir les clés de la communication d'influence
- Savoir préparer efficacement sa négociation
- Adopter une posture adaptée aux enjeux de la négociation



LE DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Redéfinir ce qu'est la négociation

- Redonner les bases de la négociation
- Donner l'importance de la négociation dans son environnement professionnel
- Quelle est la place de l'intuition dans la négociation
- Appréhender les notions techniques de la négociation et les grandes influences (BATNA, Cialdini...)

Module 2 : L'importance de la préparation d'une négociation

- Identifier l'importance de la préparation dans la réussite d'une négociation
- Connaître les 3 axes de préparation et leur importance
- Définir l'importance de la cartographie des acteurs pour une négociation efficace
- Définir la ZAP et les limites de la négociation
- Analyser le contexte de la négociation et prendre en compte les enjeux respectifs

Module 3 : Les principes de l'influence pour une négociation efficace

- Appréhender les schémas de communication
- Comprendre la notion de vision du monde
- Assimiler les outils d'écoute active opérationnelle
- Comprendre les leviers d'influence généraux sur l'humain
- Connaître les mécanismes d'influence

Module 4 : Réaliser sa négociation

- Connaître les différentes étapes d'une négociation
- Gérer son stress et ses émotions lors d'une négociation tendue
- Faire face à une impasse dans une négociation
- Savoir clôturer une négociation



STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative.

Le ratio Théorie/Pratique s'établit sur une base 40% théorie / 60% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

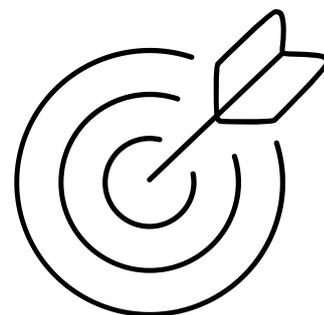
- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices
- Les mises en situation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Un livret stagiaire et un accès aux ressources pédagogiques utilisées pendant la formation
- Une évaluation des connaissances à l'entrée et en sortie de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Sur devis et convention de formation signés
- Organisation de la prestation dans un délai d'un mois



ACCESSIBILITÉ

- Handicap physique : Accès PMR à définir en fonction du lieu de formation
- Handicap auditif/visuel : Nous mettons à disposition un réseau de partenaires qui permet de rendre la formation accessible
- Autre handicap : Nous consulter