

FORMATION

LA NÉGOCIATION COMPLEXE : PSYCHOLOGIE ET INFLUENCE



NOUS CONTACTER

 06 58 11 79 51

 CONTACT@MJ2R-CONSEIL.COM

 WWW.MJ2R-CONSEIL.COM



LE CONTEXTE

La différenciation du talent de négociation grand compte passe par l'application de clés d'influence et la prise en compte d'approches psychologiques.

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 5 ans. Réaliser des missions KAM

Prix : 950 € HT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Perfectionner sa stratégie d'influence
- Appliquer les leviers d'influence
- Mobiliser les leviers psychologiques dans le cadre de la négociation complexe
- Appréhender tout acte de manipulation



LE DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Méthodologie de préparation d'une négociation complexe

- Qu'est ce qu'une négociation grand compte préparée
- Cartographier les acteurs dans le cadre d'une négociation complexe
- Identifier toutes les étapes indispensables d'une négociation complexe
- Définir les zones d'accord

Module 2 : La psychologie au service de la négociation

- Identifier et appliquer les leviers généraux d'influence
- Analyser et interpréter les comportements de l'interlocuteur
- Adapter ses approches de négociation en fonction des analyses effectuées
- Mettre en place une stratégie de création de la confiance
- Identifier la place du mensonge dans la négociation

Module 3 : Faire face à la manipulation dans la négociation

- Définir la place de la manipulation dans la négociation
- Identifier les actes de manipulation
- Savoir hiérarchiser les actes de manipulation
- Evaluer le type de manipulation et le type de manipulateur

Module 4 : Faire face à une impasse totale en négociation

- Connaître les grandes impasses d'une négociation
- Identifier les signaux faibles d'une impasse de négociation
- Mettre en œuvre une stratégie de sortie



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 :

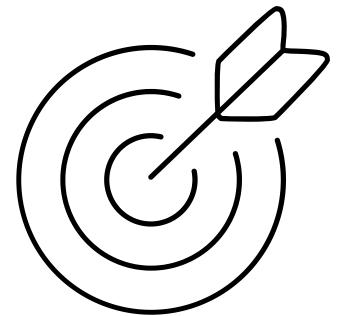
- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices
- Les mises en situation

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