

# Formation Négociation pour non commerciaux, conduire et assurer une négociation

## Objectifs de la formation négociation

La négociation est souvent présente dans notre vie quotidienne et, dès lors, il peut nous sembler qu'elle est facile à maîtriser. Mais réussissons-nous vraiment toujours nos négociations ? Quelles sont les points à connaître pour devenir un meilleur négociateur ? Quelles sont les techniques qui fonctionnent ? quelle est le style de négociation qui nous convient le mieux ? Cette formation négociation répondra aux objectifs suivants : Connaître son profil de négociateur et celui de son interlocuteur, Apprendre les modes de communication efficaces, Savoir préparer une négociation, Définir et mener une stratégie appropriée, Gérer les relations interpersonnelles et les conflits éventuels durant la négociation.

## À qui s'adresse cette formation ?

### Public :

Cette formation négociation s'adresse aux directeurs de projets, chefs de projet, managers, tout acteur amené à gérer une négociation.

### Prérequis :

Aucun



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

## Contenu du cours négociation

### **Introduction : croyances et a priori sur la négociation**

Test : Les a priori de chacun sur la négociation.

Dégager en groupe les qualités principales d'un bon négociateur et les croyances limitantes qui peuvent nuire à la réussite de négociations.

Prendre conscience de des aptitudes, forces et faiblesses pour négocier.

### **Les styles sociaux : Comment adapter son style de communication à celui de son interlocuteur**

Les trois pôles d'une relation commerciale

Présentation du modèle

12 critères objectifs pour déterminer la préférence communicationnelle de son interlocuteur

Les quatre portraits type de l'interlocuteur

Déterminer son propre style de négociateur

Adapter la relation au type communicationnel de son interlocuteur

### **Les composantes essentielles d'une communication efficace : Ecoute active, Parole active et traitement des objections.**

Les bases de la théorie de la communication

Observer, Se synchroniser, reformuler.

Les filtres de la communication

5 modes d'écoute à éviter

10 principes pour une écoute active

5 modes de parole à proscrire

10 principes pour une parole active

Savoir répondre à une objection : Le traitement des objections.

### **Préparation de la négociation**



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

Les préalables de la négociation

S'informer

Les relations personnelles entre parties, la cartographie des relations.

Les motivations en présence, les valeurs en jeu.

Les solutions négociables à la table. Les positions de négociations et la marge de manoeuvre.

Les solutions hors table de négociation

Construire un argumentaire

Le processus suggéré

La logistique

Cas pratiques

2ème jour : Mener la négociation

## **Définir et mener une stratégie**

Les conséquences d'une absence de stratégie

Le modèle de la négociation constructive

Les 10 principes de la discussion constructive

Savoir consulter

Stratégie offensive

Stratégie défensive

Comment effectuer un choix stratégique ?

Les tactiques qui découlent de chaque stratégie

Créer et répartir de la valeur.

13 tactiques usuelles et les réponses adéquates.

Cas pratiques

## **Gérer les difficultés qui peuvent se présenter**

Les 4 scénarios à risque

La gestion des émotions pendant la négociation, répondre à la provocation.

Réagir aux critiques et aux reproches

Les étapes d'un conflit et la gestion d'un conflit.

Gérer son stress.

## **Conclure une négociation**

Evaluer et formaliser les produits des séances de négociation.

Comment conclure une négociation.

Quand envisager l'accord ?

Le retour à la relation informelle

Consolider et pérenniser la relation

Cas pratiques

## **Conclusion des deux journées**

Le bilan personnel de chaque participant

## **Travaux Pratiques**

Pédagogie active et intensive : jeux de rôle, identification de ses points forts et axes de travail.