

ART DE LA NÉGOCIATION

NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

OBJECTIFS

Construire un scénario de négociation pour atteindre ses objectifs

Utiliser les bons arguments au bon moment

Clôturer une négociation

PROGRAMME

Négociation : de quoi parle-t-on ?

Définition de la négociation

Caractéristiques d'un bon négociateur

Enjeux de la négociation pour les différents acteurs impliqués

Préparation de la négociation

Prise de conscience de ses marges de manoeuvre et de leur amplitude

Détermination des concessions possibles :

évaluation de leur coût, du moment auquel les utiliser et de l'intérêt de chaque concession pour l'interlocuteur

Préparation de son argumentaire en les situant

en fonction de ce qu'ils valent pour l'autre

Evaluation des besoins de son interlocuteur

Conduite de la négociation

Conduite de la négociation

Choix de sa stratégie de négociation

Tactiques de négociation en fonction de son objectif : passage en force, défensive, marchandage, ouverture, gagnant/gagnant, demande, registre émotionnel ...

Création de la relation

Traitement des objections

Affirmation de sa position : savoir dire non

Clôre la négociation

Repérage du « bon moment »

Obtention de l'accord : techniques de closing

Suivi de l'accord et pérennisation de la relation

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

MODULE

Durée : 2 jours

sur 2 mois

Code WEB : MGT50

Public

Managers de proximité, managers hiérarchiques ou fonctionnels de tous secteurs d'activité

Prérequis

- Aucun prérequis exigé

Modalités d'admission

- Admission sur dossier d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.

- La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

Rythme de formation

La formation alterne des séquences en présentiel d'une journée et des séquences en classe virtuelle à distance d'une ou plusieurs heures.

Frais de scolarité

1 000 euros

1 200,00 euros TTC

Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances

