

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

Clore 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 euros TTC
Tarif applicable pour toute inscription réalisée en 2026.

Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances

