

DEFENDEZ VOS MARGES - NEGOCIEZ EFFICACEMENT AU QUOTIDIEN

par NICOLAS GENIN

Négocier ses achats, négocier ses contrats, négocier en interne avec ses partenaires sociaux ou simplement au quotidien avec ses interlocuteurs dans ou hors de l'entreprise, la vie du dirigeant est faite d'une alternance de petite et de grosses négociations. Nous verrons dans ce module que quel que soit le niveau de l'enjeu, le résultat final doit beaucoup à la qualité de la préparation au respect de quelques règles simples et à la connaissance des forces en présence.

FORMATEUR/TRICE

Passionné par les leviers de la performance et après avoir passé 10 ans dans des groupes agro-alimentaires internationaux, Nicolas Genin conseille et forme depuis 10 ans les entreprises d'univers aussi différents que la distribution, l'industrie, le conseil ou le sport, en France ou à l'étranger, en management, négociation, organisation ou en accompagnement dans la performance collective ou individuelle.

Il accompagne au quotidien des entreprises dans leur stratégie de négociation tant dans la réflexion en amont que dans la conduite

OBJECTIFS, BENEFICES

- Préparer et conduire des entretiens de négociation.
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs. Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs.
- Adopter une posture efficace.

CONTENU, PROGRAMME

Première demi-journée :

Le champ de la négociation dans mon entreprise – Quel terrain investir et pourquoi ?

Deuxième demi-journée :

Négocier efficacement, une question de comportement et d'état d'esprit – Un tour d'horizon des comportements en négociation qui permettent d'optimiser ses chances de réussites

Troisième demi-journée :

Technique de négociation et stratégie 1 : Tour d'horizon des différentes stratégies et méthodes – Des exemples concrets

Quatrième demi-journée :

Technique de négociation et stratégie 2 : Tour d'horizon des différentes tactiques et techniques – Des exemples concrets

Cinquième demi-journée :

Cas d'application : Par groupe de travail, chacun analyse le cas proposé et présente une stratégie de négociation pour optimiser le résultat

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Échanges dirigés, jeux, exercices, entraînements, atelier de réflexion, découverte guidée, transposition, jeux de rôle, transposition

