

NEGOCIER GAGNANT EN TOUTE CIRCONSTANCE

Avancer ensemble vers une conclusion satisfaisant les différentes parties

par Philippe BUCHY

FORMATEUR/TRICE

Philippe BUCHY coach en management et développement commercial en
PME

OBJECTIFS, BENEFICES

Comprendre et maîtriser les facteurs clés de succès dans la négociation.

Développer sa capacité à négocier dans tous les domaines.

CONTENU, PROGRAMME

JOUR 1

Comprendre les principes clés d'une négociation réussie pour agir
efficacement.

Connaître les types de négociation et les conduire en fonction de l'objectif à
atteindre.

Préparer une négociation pour pouvoir anticiper et s'adapter.

Prendre conscience de l'importance de la dimension relationnelle dans la
négociation et de l'impact de son comportement sur la position de l'autre.

JOUR 2

Mettre en évidence les ressources et compétences de négociateur de
chacun.

Progresser naturellement vers l'objectif de la négociation : savoir dire oui et
savoir dire non sans compromettre ses intérêts.

Aborder les situations difficiles : « que faire si

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Apport de modèles pratiques, directement orientés vers l'efficacité
opérationnelle.

Mise en situation dans des sketches de négociation : Jeux de rôles construits
avec les participants à partir de leurs situations de négociation réelles.

Enregistrement vidéo, analyse et décodage des enregistrements, mise en
évidence des comportements efficaces et recherche d'alternatives aux
comportements inefficaces.

