

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

Conseille et forme les entreprises d'univers aussi différents que la distribution, l'industrie, le conseil ou le sport, en management, négociation, organisation ou en accompagnement dans la performance collective ou individuelle.

OBJECTIFS, BENEFICES

Préparer et conduire des entretiens de négociation.

Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs.

Adopter une posture efficace.

CONTENU, PROGRAMME

JOUR 1 MATIN

- NEGOCIER, UNE HISTOIRE DE COMPORTEMENT

JOUR 1 APRES MIDI

- NEGOCIER, UNE HISTOIRE DE PREPARATION

JOUR 2 MATIN

- NEGOCIER, UNE HISTOIRE DE TECHNIQUE

JOUR 2 APRES MIDI

Les méthodes : Point par point, retournement, bilan ...

Les tactiques : Pression, fermeture, duperie, collaboration, jeu du temps ...

Les techniques : Silence, autorité restreinte, comportement outrageux ...

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

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

PRE-REQUIS

Pas de **prérequis**

