

# 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.

