

SÉMINAIRE DE FORMATION A TOULOUSE

NEGOCIER AVEC EFFICACITE

Madame, Monsieur,

Négocier est aujourd'hui un incontournable dans votre entreprise : que ce soit face à un fournisseur, à un client, à un partenaire social ou en interne avec vos collaborateurs.

Ces négociations sont parfois difficiles et doivent conjuguer un savoir-faire méthodologique et des compétences comportementales fortes.

Face à des acheteurs de plus en plus avertis et "difficiles en affaires", il s'agit d'affirmer fermement des positions et de surmonter des différends dans le cadre d'une relation saine. Il faut alors développer des stratégies et des comportements gagnants pour gérer ce face à face.

La formation que nous vous proposons s'appuie sur une méthode pédagogique active dont le succès repose sur l'entraînement des participants dans le cadre de mises en situation concrètes.

Notre ambition est d'apporter à chacun les moyens de renforcer l'impact de ses relations interpersonnelles pour professionnaliser sa démarche et atteindre un haut niveau de performance de négociation.

Sincères salutations.

Christine NICOTA,
Consultante Formatrice

- ➔ **Structurer et professionnaliser ses négociations: asseoir son discours et gagner en efficacité.**
- ➔ **Mener des négociations avec succès, dans le respect de l'autre, grâce à la mise en oeuvre des comportements et du style de communication appropriés.**
- ➔ **S'entraîner à la négociation afin de gagner en aisance relationnelle et en flexibilité dans sa pratique.**

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à négocier avec des interlocuteurs variés.

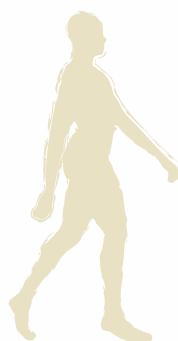
Le programme se déroule sur 3 journées en 2 sessions:
2 jours + 1 jour

avec mise en application sur le terrain entre chaque session

CALENDRIER DES SEMINAIRES

La prochaine session se déroulera à Toulouse

- nous contacter pour connaître les prochaines dates



1ère Session :

Jour 1 : 9h—17h

- Qu'est-ce que négocier ?
- Quelles qualités doit développer le négociateur efficace ?
- Comment adopter un comportement de battant ?
- Les fondamentaux : 7 attitudes gagnantes de la négociation
- La découverte du client et de son univers :
 - Comment renforcer son écoute ?
 - Comment maîtriser les questions ?
 - Quelles sont les principales motivations d'achat ?
 - Comment observer pour comprendre ?
- Appliquer les fondamentaux : entraînements intensifs
- Plan d'action personnel

Jour 2 : 9h—17h

- Les outils de l'influence : les lois de la communication :
 - Comment accueillir et aborder ses interlocuteurs ?
 - Comment faire de son comportement un outil de négociation ?
- Convaincre :
 - Quel comportement pour convaincre ?
 - Présenter efficacement sa société et ses éléments de différenciation ?
 - Comment faire adhérer ?
 - La matrice CAB
 - Savoir saisir les « perches » de l'interlocuteur
 - La matrice d'argumentation
- Renforcer son argumentation : les effets persuasifs
- Appliquer les fondamentaux : entraînements intensifs
- Plan d'action personnel

MISE EN APPLICATION EN ENTREPRISE

2ème Session :

Jour 3 : 9h—17h

- Compte rendu de mise en application
- Les objections : maîtriser la forme
 - 2 méthodes opérationnelles : l'AR et le TOQ
 - Entraînements intensifs sur les objections terrain
 - Quel traitement pour quelle objection ?
- Les objections : maîtriser le fond : création d'un outil de référence
- Conclure :
 - A quel moment ?
 - Quel type de comportements efficaces ?
 - 4 méthodes classiques
 - La puissance du silence
 - Le client indécis : le protocole
 - Maintenant ou jamais : la haute pression
- S'approprier les méthodes : entraînements intensifs (avec vidéo)
- L'affirmation de soi
- Plan d'action personnel

MODALITES DE PARTICIPATION

- Le montant de la participation au séminaire s'élève à 1500 €HT/personne. Ce montant comprend: la formation, les supports pédagogiques, les pauses et les déjeuners.
- Lors de l'inscription, nous remettons à l'entreprise une convention de formation permettant l'imputation sur le budget de la formation professionnelle.
- Conditions de règlement: acompte de 50% à la signature de la convention et solde à la fin de la première session.

Notre pédagogie de formation

Notre intervention s'appuie sur les principes suivants :

- Faire prendre conscience aux participants de tous leurs points forts et de leurs points d'amélioration.
- Leur donner envie de s'améliorer.
- Leur donner les moyens de le faire.
- S'assurer qu'ils le font.

Nous mettons en œuvre les modalités suivantes :

- Chaque séminaire réunit six à dix personnes maxi.
- Le programme de formation consacre trois-quarts du temps à des exercices d'entraînement sur des cas pratiques de situations auxquelles sont confrontés les participants.
- Chaque participant reçoit au cours de chaque module un ensemble de fiches de mémorisation destinées à faciliter la mise en application et renforcer l'efficacité de la formation dans le temps.
- Notre pédagogie aboutit à une prise d'engagements personnels, concrétisée par un plan d'engagement individuel.
- A l'issue de la formation, un accompagnement individuel du participant peut être envisagé après une période de mise en application en entreprise.
- La formation fait l'objet d'une évaluation systématique par chaque participant.

Notre Métier : développer la Performance humaine

ACD2M Consultants rassemble des Consultants Senior pouvant conseiller les dirigeants et responsables d'entreprises dans 3 domaines: la formation, le recrutement, le conseil en Ressources Humaines.

Installé à Toulouse, Montpellier, Lyon, Paris et La Réunion, le Cabinet renouvelle en permanence son expertise des méthodes de développement des ressources humaines, au service de la performance humaine de l'entreprise.