

# Les clés de la négociation

Mieux négocier au quotidien

DIGITAL

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de développer un argumentaire impactant.

## PROGRAMME

### Bien se connaître pour mieux négocier

- Connaître ses moteurs.
- Capitaliser sur ses points forts.
- Identifier le style de l'autre partie.

### Se préparer à la négociation

- Définir rationnellement ses objectifs.
- Cerner les enjeux réciproques et analyser ses marges de manœuvre ainsi que celles de son interlocuteur.
- Anticiper le stress.

### Créer la relation

- Développer l'écoute active.
- Gérer ses émotions.
- Susciter l'échange.
- Saisir le cadre de référence de son interlocuteur.

### Maîtriser le face à face

- Se positionner.
- Repérer ses attitudes en situations difficiles.
- Gérer sa peur de l'échec.
- Opter pour la confiance.
- Distinguer opinions/interprétations des faits.
- Être dans le plaisir du jeu.
- Garder le contrôle et l'initiative.

### Éviter les pièges

- Improviser dans l'action ou dans la réaction.
- Se laisser entraîner par la logique de l'affrontement.
- Déjouer les pièges de ses interlocuteurs.

### Conclure et construire une relation durable

- Établir un accord gagnant-gagnant.
- Conclure une négociation.
- Mettre en place une communication adaptée pour assurer une relation à long terme.

## MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Comment éviter d'être victime d'un pic de stress ?
- Quelles sont les clés essentielles de l'écoute active ?
- Quels éléments combiner pour donner confiance ?
- Comment être assertif dans une négociation ?

## INITIATION

Code : CLENGO

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1 280 € (repas inclus)

## OBJECTIFS

- S'approprier la notion gagnant-gagnant.
- Équilibrer flexibilité et fermeté.
- Conclure et concrétiser l'accord.

## PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à tout collaborateur de l'entreprise et ne traite pas de la négociation commerciale.

## PLANNING

Paris

28 - 29 janvier 2019

11 - 12 mars 2019

11 - 12 juin 2019

29 - 30 août 2019

1er - 2 octobre 2019

5 - 6 décembre 2019

27 - 28 janvier 2020

9 - 10 mars 2020