

# **IV. LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION MANAGÉRIALE : INFLUENCER ET CONVAINCRE AVEC SUCCÈS**

## **2 JOURNÉES DE SÉMINAIRE**

### **POSITIONNEMENT DU CADRE DE LA NÉGOCIATION**

- La négociation : définition et conditions de succès
- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Différencier rapport de force, compromis et accord

### **L'IMPORTANCE D'UNE BONNE PRÉPARATION**

- Enjeux, besoins et objectifs de la négociation
- Les intervenants et leurs enjeux
- Etablir sa marge de négociation (réfléchir en coût total de possession)
- Définir les critères de choix des fournisseurs (grille de sélection)
- Réduire sa marge d'erreur, anticiper les non-dits, évaluer la crédibilité de son interlocuteur

### **LA COMMUNICATION EN NÉGOCIATION**

- L'influence du non-verbal
- La maîtrise de l'entretien par l'écoute active et les techniques de questionnement
- Les principales techniques d'influence ou comment déjouer la manipulation
- Utiliser les techniques d'assertivité dans le cadre de la négociation
- Sortir des situations de tension et éviter les conflits
- Maîtriser son stress et prendre des décisions plus rapides

### **L'ENTRETIEN DE NÉGOCIATION**

- Mise en place du climat, déterminer le cadre général de la négociation
- Structurer l'entretien
- Identifier la technique de négociation de son interlocuteur et adapter sa stratégie
- Avancer des solutions créatives pour aboutir à une issue favorable pour les deux parties
- Finaliser la négociation et établir un plan d'action

### **SYNTHÈSE ET MISE EN APPLICATION**

- Etudes de cas et exercices pratiques
- Echange des bonnes pratiques
- Transfert et intégration dans la réalité professionnelle du participant

# IV. LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION MANAGÉRIALE : INFLUENCER ET CONVAINCRE AVEC SUCCÈS

QUAND ?

LES 01 & 02/10/2019 DE 9H À 17H

## OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

- ✓ Préparer vos négociations afin de les mener de façon professionnelle et structurée
- ✓ Maîtriser les principales stratégies et tactiques en matière de négociation
- ✓ Atteindre vos objectifs et gagner en impact et en persuasion
- ✓ Eviter le rapport de force et sortir des situations de tensions
- ✓ Comprendre les techniques d'influence et déjouer la manipulation



## VOTRE INVESTISSEMENT

**950 € HTVA par participant, comprenant :**

- Les 2 journées de séminaire
- Les supports de cours, fiches, références et outils utilisés
- L'accueil, l'encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

**POUR VOUS INSCRIRE :  
[INFO@SANAELCONSULT.COM](mailto:INFO@SANAELCONSULT.COM)**