



LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

NÉGOCIER DANS UN ESPACE GAGNANT-GAGNANT
CO-DÉVELOPPER DES SOLUTIONS CRÉATIVES

Objectifs : Négocier sans violence dans un espace gagnant - gagnant

- 1- Comprendre et adopter la posture ++/++, clé de l'ouverture de l'espace Gagnant / gagnant
- 2- Lever les freins liés aux croyances limitantes, installer des croyances aidantes
- 3- Les niveaux d'ouvertures pour comprendre et connaître les enjeux de la négociation en fonction des différents interlocuteurs
- 4- Se préparer en prenant en compte la personnalité et les motivations du négociateur
- 5- Identifier les leviers créatifs pour Co construire une relation de partenariat à long terme

Public concerné :

Commerciaux, managers, toute personne en relation avec le client

Pré-Requis

Avoir acquis les comportements et valeurs présentés lors du séminaire de mobilisation
Suivre les différents modules concernant l'équipe commerciale

Programme :

Premier thème : L'Attitude intérieure ++/++

- 1- Les positions de vie et leur impact dans la négociation (AT)
- 2- Identifier ses croyances limitantes et installer des croyances aidantes / Moi /autre/situation
- 3- Installer un « état ressource » pour se préparer mentalement

Deuxième thème : Phase contact, installer un climat de confiance favorable à l'échange

- 1- Créer un climat de confiance avec la synchronisation
- 2- Comprendre ce qui se joue dans les trois étapes clés de l'entretien (inclusion, contrôle ouverture)
- 3- Les niveaux d'ouverture et d'écoute pour bien communiquer l'observation et l'écoute intuitive

Troisième thème : Phase comprendre /connaître, comprendre le style de négociation de son interlocuteur, ses besoins et ses motivations

- 1- Les comportements spécifiques de chaque style (couleurs)
- 2- S'adapter à chaque style en prenant en compte les risques de conflits / les complémentarités
- 3- Appréhender les motivations de son interlocuteur pour identifier des leviers créatifs de négociation

Quatrième thème : Phase convaincre, préparer la négociation

- 1- Identifier et analyser les différents « objets » de la négociation
- 2- La matrice des concessions / contre parties
- 3- Préparer son argumentation

Mener la négociation

- 1- Les règles d'or de la négociation
- 2- Hiérarchiser les différents points à négocier
- 3- Engager le client, la conclusion d'essai
- 4- Déjouer les techniques de manipulation

- **Conclusion : Mon plan de progrès personnel**

Méthodes d'intervention :

- Méthode de l'Action Learning (l'action apprenante)
- Utilisation de la vidéo
- Un entraînement à l'utilisation des méthodes au travers de nombreux jeux pédagogiques
- Utilisation des situations concrètes des participants
- Des plans d'actions personnalisés à l'issue de la formation

Durée : 3 jours

Contact : Catherine Pellé 06 60 47 14 64 – c.pelle@catherine-pelle-consultant.fr