

DEVENIR NEGOCIATEUR

Durée : 3 jours/21 heures

Public : Commerciaux, responsable d'équipe, responsable de marché...

Pour tous les « négociateurs » qui souhaitent être mieux armés dans leurs « jeux de négociation ».

Objectifs:

- S'approprier les clés pour comprendre les processus relationnels en situation de négociation
- Optimiser son pouvoir de conviction et d'argumentation
- Apprendre à utiliser des grilles simples de compréhension de soi-même et d'autrui en situation de négociation

CONTENU :

1. Le rôle central de la personnalité en négociation

- Diagnostiquer son propre style de négociateur et celui de ses interlocuteurs
- Comprendre son mode de fonctionnement et les réactions induites de son interlocuteur

2. Instauration des relations claires et efficaces pour atteindre ses objectifs

- Maintenir des échanges fructueux
- Savoir écouter et donner du poids à son argumentation

3. La confiance du négociateur

- Comprendre le jeu des acteurs en présence
- Évaluer le pouvoir qu'ils exercent les uns sur les autres
- Savoir éliminer les échanges dévalorisants ou improductifs
- Repérer les comportements de dépendance avec ses interlocuteurs
- Savoir s'en libérer et mobiliser son énergie et ses compétences aux moments phares de la négociation

4. Les « jeux psychologiques » en négociation : Savoir identifier chez le partenaire et chez soi-même

- Éviter les relations piégées, anticiper les conflits et les désamorcer
- Savoir faire face aux incidents relationnels et détecter les manipulations inconscientes.