

MANAGER EFFICACEMENT SES NEGOCIATIONS



Performance

La négociation est devenue un incontournable dans le quotidien du manager. Que ce soit avec un fournisseur, un client, un délégué du personnel, un collaborateur voire un hiérarchique, les situations de négociation sont multiples. Souvent réduite à un principe exclusivement commercial, la négociation est même quelquefois confondue avec la vente. Non seulement la négociation n'est pas nécessairement liée aux affaires ou à des aspects tarifaires, mais elle est surtout bien distincte de l'entretien de vente. C'est pourquoi elle s'apprend et se travaille. On ne naît pas négociateur, on le devient.

Ambitions

- Savoir préparer une négociation
- Maîtriser les principes de communication indispensables
- Identifier son profil naturel de négociateur
- Choisir la stratégie la mieux adaptée
- Connaître les tactiques possibles et savoir contrer et anticiper celles des autres

Programme

Identifier précisément ce qu'est la négociation

- La définition de la négociation
- Ses différences fondamentales avec la vente
- Les situations courantes de négociation

Intégrer les aspects stratégiques

- Les six pouvoirs possibles du négociateur
- La perception des autres sur les cartes que l'on a en main
- La détermination de la zone d'accord possible

Percevoir les enjeux liés à la communication

- Les pièges : inférences et malentendus
- Les modes de questionnement les plus opportuns
- La maîtrise de sa communication non verbale et le décryptage de celle des autres

Savoir préparer ses négociations

- S'informer et établir des propositions claires
- Les trois scénarii envisageables
- Les concessions et les contreparties possibles
- Bien connaître son profil personnel de négociateur

Connaître les règles d'or et les tactiques

- Les 10 règles pour réussir sa négociation
- Les 10 tactiques possibles
- Les réponses face à ces tactiques si notre interlocuteur les utilise