



INTEGRER LES NOUVELLES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

CONSTAT :

"Etre toujours prêt à négocier, mais ne jamais négocier sans être prêt" (Richard Nixon)
La préparation doit porter sur le fond en utilisant une méthode rigoureuse et sur la forme en adoptant une attitude éprouvée. Les techniques de négociation ont sensiblement évolué ces dernières années et il est nécessaire de les connaître pour choisir et utiliser celle qui est la plus appropriée à son propre tempérament.

OBJECTIF :

Cette formation permet de faire le point sur ses propres méthodes de négociation d'en évaluer les résultats, de découvrir de nouvelles techniques et méthodes et de s'entraîner à les utiliser.

POPULATION CONCERNEE :

Tout collaborateur amené à préparer et conduire des négociations commerciales, administratives et sociales.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Identifier les différents styles de négociateurs
- Auto-évaluer ses propres techniques de négociation
- Définir les axes de progrès
- Identifier et déterminer les enjeux liés à la négociation
- Découvrir les nouvelles techniques de négociation
- Préparer ses entretiens avec la méthode IDC *
- Définir son tableau de bord de la négociation.
- Construire sa stratégie.
- Piloter la négociation.
- Maîtriser la communication interpersonnelle
- Définir le processus de la négociation et de la satisfaction des besoins.
- S'entraîner à démarrer et conclure une négociation

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Echanges d'expériences. Travaux en sous-groupes.
Animation interactive basée sur des jeux de rôles spécifiques à l'entreprise, filmés et analysés.

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 sessions de 2 jours espacées d'un mois pour permettre une 1^{ère} application puis lors de la 2^{ème} session un échange d'expériences.

* Méthode IDC conçue par les consultants RCOMB, qui a contribué à la renommée du cabinet.