



# Négociateur pour convaincre

Mise à jour févr. 2025

**Durée** 2 jours (14 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Maîtriser les phases de négociation
- Comprendre les processus et définir son style de négociation selon le client

## PARTICIPANTS

- Négociateurs, commerciaux, vendeurs, chef de projet ou toutes personnes porteuses d'un projet

## PRE-REQUIS

- Une expérience de la vente est requise

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

## MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

## MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

## MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré. Nous préconisons 4 personnes maximum par action de formation en classe à distance

## ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

## PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

## A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Nantes / Rennes : 1260 € HT

Brest / Le Mans : 1260 € HT

Certification : NON



# Programme de formation

## Découverte des besoins et mise en place de la négociation (03h00)

- La communication en situation de négociation
- La mise en place de la relation de confiance
- Les bons mots à utiliser afin d'être convaincant
- L'intégration de l'environnement externe
- L'art de poser les bonnes questions

## Choisir son approche en négociation (01h45)

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation
- Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques
- Choisir sa posture pour négocier

## Préparer sa négociation (03h00)

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Préparer ses arguments
- Envisager les échanges possibles et les solutions à prévoir pour sortir des blocages.

## Faire face aux objections (03h00)

- Attitudes à adopter face aux objections
- Nature des objections
- Traitement efficace des objections
- Schéma de traitement
- La méthode de l'entonnoir

## Défendre son offre, son projet (03h00)

- Faire face aux objections et trouver les réponses
- Défendre avec conviction son offre initiale
- Négocier une contrepartie à toute concession
- Repérer et éviter les pièges de ses interlocuteurs
- Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant