LE MANAGER NÉGOCIATEUR

2 jours

PRÉPARER, CONDUIRE ET CONCLURE EFFICACEMENT UNE NÉGOCIATION EN SITUATION DE MANAGEMENT

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTÉGRER LA NOTION DE NÉGOCIATION "GAGNANT-GAGNANT"

› Définir les processus de vente et de négociation
› Comprendre les similitudes et les différences entre la vente et la négociation
› Clarifier une définition concrète et positive de la négociation
Atelier de réflexion en équipes

S'APPROPRIER LES CLEFS ET LE PROCESSUS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

› Intégrer les 5 règles d'or d'une négociation
› Clarifier les étapes d'une négociation
› Développer une méthodologie dans la conduite d'une négociation
› Éviter les erreurs majeures dans la conduite d'une négociation
Jeu ludique de négociation

PRÉPARER UNE NÉGOCIATION AVEC ANTICIPATION

› S'approprier les composantes d'une préparation efficace
› Intégrer les 2 leviers de la préparation d'une négociation
› Se préparer mentalement à une négociation
› Identifier les points à clarifier pour être à l'aise dans la future négociation
› Préparer la stratégie d'approche et d'ouverture de la négociation
Entrainements sur des cas concrets et débriefings personnalisés

CONDUIRE UNE NÉGOCIATION AVEC ASSERTIVITÉ ET ACCUEIL

› Se mettre dans les bonnes dispositions mentales
› Conduire la négociation de façon structurée
› Argumenter de façon percutante
› Écouter et accueillir les arguments de l'autre partie
› Gérer efficacement les objections et les points de blocages
› Alterner de façon pertinente l'accueil et l'assertivité
› Négocier de façon pertinente des points précis
› Inciter l'autre partie à conclure la négociation
› Adopter les bons registres face à des situations difficiles
Entrainements sur des cas concrets et débriefings personnalisés

OBJECTIFS

- Intégrer la notion de négociation "gagnant-gagnant" dans ses relations interpersonnelles.
- S'approprier les clefs et le processus d'une négociation réussie.
- Préparer une négociation dans une logique d'anticipation.
- Adopter les bons registres relationnels dans la conduite des différentes phases de la négociation.
- Gérer des situations difficiles et inciter l'interlocuteur à la décision.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation animée par un formateur coach certifié
- La possibilité de travailler sur ses propres cas de négociation tout au long de la formation
- La formation, au delà des techniques et méthodes, constitue, pour le participant, un parcours de développement personnel dans sa façon d'appréhender et de vivre diverses situations de négociation
- Option post-formation : Un coaching personnalisé

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne qui, dans sa fonction, doit négocier des accords avec des partenaires internes ou externes

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

Informations et inscriptions : Isabelle ROCHE - Appel gratuit: 0800 400 460 - Fax: 02 43 23 77 07 - formation@gereso.fr
Cette formation en intra : Tél. : 02 43 23 59 89 - intra@gereso.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :**

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :**

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*