



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Développez vos compétences en négociation

La négociation fait appel à des compétences relationnelles pour adopter les bons comportements et attitudes. Être à l'écoute et s'appuyer sur la communication de l'autre sont les fondements de négociations réciproquement gagnantes.

Les OBJECTIFS de La formation

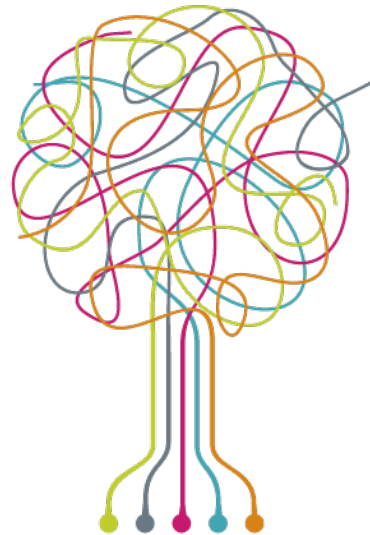
- Acquérir des techniques de négociation efficaces,
- Développer une démarche professionnelle,
- Savoir traiter les objections et les situations délicates,
- Adapter sa négociation à ses interlocuteurs.

À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Maîtriser l'entretien de négociation,
- Augmenter votre taux de transformation,
- Améliorer votre aisance relationnelle.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et participative. La vidéo et les jeux de rôles sont utilisés à des fins pédagogiques. Un questionnaire d'auto-positionnement est réalisé en amont de la formation.



PROGRAMME

IDENTIFIEZ votre profil de négociateur
MAITRISEZ les différentes étapes de la négociation

IDENTIFIEZ les besoins et attentes de vos interlocuteurs et appuyez-vous sur leur communication

REPÉREZ les facteurs de réussite liés à chaque contexte de négociation

CRÉEZ un climat de confiance pour mieux convaincre

ANTICIPEZ et traitez les objections et les réticences, sachez faire entendre raison

CONCLUEZ efficacement et encouragez les recommandations



PUBLIC

Négociateurs, vendeurs, acheteurs,
toute personne vivant
régulièrement des situations
de négociation



DURÉE

2 jours (14 h)