

Négocier et argumenter ses idées avec efficacité

INTERETS DE CETTE FORMATION :

Au-delà de la méthodologie employée, présenter ses arguments de façon percutante, préparer son entretien de négociation en mettant au point ses tactiques, la négociation passe aussi par une préparation comportementale pour se sentir plus fort.

OBJECTIFS :

- ✓ Augmenter ses capacités à argumenter de manière percutante
- ✓ Apprendre les techniques de négociation interpersonnelle
- ✓ Développer ses aptitudes relationnelles en phase de négociation
- ✓ Se préparer mentalement pour se sentir fort

THÈMES abordés

Bases de négociation

Que signifie négociier ?
 Les qualités à mettre en œuvre
 Comprendre les motivations de l'autre, ce à quoi il est sensible
 Les outils de PNL pour mieux analyser

Se préparer

Avec quels objectifs, quelles limites acceptables
 Les questions à se poser, les pièges à éviter
 La hiérarchisation des arguments – La méthode FOFA
 Bien identifier ce qui ne peut pas être négociable pour soi, pour l'autre
 Imaginer les alternatives
 Comment réussir une relation gagnant/gagnant
 Les outils PNL pour mieux convaincre
 Ce qu'apporte l'Analyse Transactionnelle dans une négociation
 La préparation mentale, en quoi cela consiste

L'entretien de négociation et d'argumentation

Afficher clairement ses objectifs
 Les premières minutes, la présentation des premiers arguments
 Se synchroniser avec l'autre
 Ecouter, reformuler, faire préciser
 Traiter les objections sans agressivité
 Traiter la relation d'adulte à adulte
 La gestion des différends
 Quelles propositions faire, à quels moments
 Que faire en cas de désaccords

Jouer avec les différentes tactiques de négociation

Savoir présenter l'intérêt positif pour l'autre de son idée
 Savoir jouer avec le temps
 La coopération, en quoi çà consiste
 Conclure efficacement

DUREE :
2 jours

FORMULES :
Intra
Formaching

PRIX :
 Nous consulter

PUBLIC :
 Tout public

PARTICIPANTS
 De 1 à 10 pers

PEDAGOGIE
Pratique : 80%
Théorie : 20%

Entraînement
 individuel et collectif

**Mise en situation à
 partir de cas réels
 apportés par les
 participants**

Jeux de rôle
 Apports
 méthodologiques
 Conseils pratiques

EVALUATION
 Evaluation à chaud