

Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Ce module n°2 vous proposera les stratégies de négociation les plus efficaces. Les mises en situation vous permettront de tester les techniques, l'entraînement vous facilitera l'appropriation de ces techniques.

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables

- D'utiliser les méthodologies de négociations
- De mettre en place une stratégie de négociation
- D'utiliser des techniques et tactiques de négociation

Public

Toute personne devant participer ou mener des activités de négociations (commerciales, sociales, internationales, hiérarchiques, stratégiques, etc)

Pré-requis

Aucun

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Savoir gérer les conflits
Savoir gérer son stress en milieu professionnel

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

CONTENU

■ Les stratégies de négociation

- Approche et perception
- L'éthique
- La coopération
- La guerre
- Les attitudes: la théorie des jeux/la négociation raisonnée
- Les comportements
- Les modèles stratégiques à appliquer: Evolution du Marketing / Modèles stratégiques de base / Stratégie du prix / Les stratégies sociales

■ Les techniques de négociation

- Les techniques liées au maniement de l'objet
- Les techniques majeures: le Point par Point / du Donnant-Donnant / l'Elargissement / le Faux Pivot
- Les techniques mineures: la globalisation / le bilan / les quatre marches
- Les techniques spécifiques: les petits pas / l'encerclement

■ Les tactiques de négociation : Explications et illustrations

- Les tactiques de menace / de déstabilisation / de manipulation / conflictuelles / coopératives / de réciprocité / de temps / de prix d'argumentation / tactiques terminales

Références bibliographiques

Négocier vite, négocier bien - Le cahier d'entraînement
G. Rodach
ESF éditeur - 10/12

La négociation en entreprise
G. Welte
Editions d'Organisation - 09/11

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

Siège social - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79

ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16