

# RÉUSSISSEZ VOS NÉGOCIATIONS DE HAUT NIVEAU

## AXES DE TRAVAIL

### • Identifier le processus de décision :

- estimer le poids de chacun dans la décision
- analyser les objectifs et contraintes
- visualiser le calendrier du processus et faire émerger les critères d'évaluation.

### • Préparer sa négociation :

- les facteurs les plus sensibles de réussite d'une négociation
- l'importance de la consultation et sa place dans la progression d'une négociation
- les techniques de reformulation sélective
- développer l'attitude d'empathie.

### • Arrêter une stratégie de négociation gagnante :

- se fixer des objectifs à court, moyen et long termes
- évaluer les enjeux du projet pour le client
- définir son positionnement concurrentiel.

### • Expérimenter les meilleures pratiques de la négociation à haut niveau :

- se doter d'une vision globale
- environnement externe et organisation client
- identifier les éléments-clés de la décision
- avoir une vision de ses atouts concurrentiels, situer ses marges de manoeuvre
- obtenir des engagements réciproques
- accepter les enjeux de l'autre (objectifs et préoccupations) pour ce qu'ils sont
- démontrer un comportement positif en toute situation, réagir aux tentatives de déstabilisation
- gérer son temps, son stress et ses émotions en négociation.

### • Défendre sa position, reprendre la maîtrise de la négociation :

- techniques de reformulation sélective, techniques de recadrage
- faire face aux pièges et situations difficiles.

### • Négocier en équipe :

- se répartir les rôles, intégrer la dimension systémique entre les acteurs
- préparer et mener efficacement une négociation à plusieurs, à distance
- réussir ses négociations tripartites et gérer ses alliances.

### • Négocier face à un groupe de décideurs :

- réussir sa prise de contact
- synthétiser la présentation du contexte, argumenter et valoriser sa solution globale
- traiter les questions difficiles et les objections



## PRÉREQUIS

2 à 3 ans d'expérience dans le domaine de compétence concerné

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques

## PUBLIC VISÉ

Managers commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables Grands Comptes, Key Account Managers, consultants, directeurs business units, directeurs projets

## MÉTHODE

Entraînement intensif à la négociation en privilégiant les cas concrets proposés par les participants et les séances de vidéo débriefées, entraînement sur des situations et des enjeux de difficulté croissante, travaux en sous-groupes, analyse des pratiques gagnantes.

Durée : 2 jours    DIF : 14 heures

## OBJECTIFS

- Considérer les facteurs de réussite et d'échec d'une négociation
- Étudier les fondamentaux de la négociation à haut niveau : de la préparation au closing
- Réussir des négociations avec des interlocuteurs multiples
- Diriger toutes ses ressources de négociateur vers des situations à forts enjeux

## TARIFS

L'ensemble de nos formations sont sur devis (tarif catalogue : 840 € HT / jours)

## CONTACT GÉOLANE

contact@geolane.fr - 01 84 73 05 81