

2018

MODULE M 11

REUSSIR MES NEGOCIATIONS

Durée : 2 jours (14 heures).

Séances E-learning : E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

Objectifs :

Perfectionner mes techniques de négociation.
Argumenter mon offre.
Défendre mes intérêts et contractualiser selon mes critères.

Les + de la formation :

Me redonner confiance dans ma capacité à négocier.
Des mises en situation pour s'armer pour négocier avec des interlocuteurs difficiles.

PROGRAMME

- Jour 1**
- Conduite de la négociation : les 5 étapes clés
 - Mise en situation/Étude de cas
 - Zoom sur la phase consultation
 - Les techniques de questionnement et d'écoute
 - Mise en situation/Jeux de rôle
 - Les attitudes gagnantes du négociateur
-
- Jour 2**
- Techniques pour gérer la marge de manœuvre
 - Mise en situation/Étude de cas
 - Maîtriser le jeu des concessions et des contreparties
 - Savoir ajuster une offre
 - Mise en situation/Jeu de rôle
 - Les techniques d'argumentation
 - Savoir argumenter son offre et traiter les objections
 - Être stratège pour surmonter les résistances
 - Bilan : les 10 facteurs clés pour réussir une négociation

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Prérequis**
- Avoir identifié son réseau de prescripteurs (recommandation : suivre le 'Définir son offre et se faire recommander').
 - Avoir ouvert un compte sur LinkedIn.
 - Se munir d'un ordinateur portable.
- Outils pédagogiques**
- Travail individuel et interactif – exercices, E-learning...
- Public**
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome et désirant se familiariser avec les outils du web 2.0
- À Paris**
- au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris
- En région**
- Lieu communiqué au cas par cas
- Horaires**
- de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner