

2018

- ▶ 2 jours (21 h) de formation
- ▶ 2h de E-learning
- ▶ 1 jour de spécialisation (7h)

PACK NEGOCIER : REUSSIR MES NEGOCIATIONS

MODULE DE FORMATION

REUSSIR MES NEGOCIATIONS

Durée : 2 jours (21 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 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil. |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning. |
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome. |
| À Paris | <ul style="list-style-type: none"> ▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris |
| En région | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lieu communiqué au cas par cas |
| Horaires | <ul style="list-style-type: none"> ▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner |

MODULE DE SPECIALISATION

CONVAINCRE MES CLIENTS

Durée : 1 jour (7 heures)

Objectifs pédagogiques :

Présenter efficacement une proposition devant un groupe.
Améliorer ma communication orale pour faire adhérer à mon projet.
Travailler mon pouvoir de conviction.

Les + de la formation :

M'observer dans l'action pour mesurer l'influence de mon aisance oratoire sur un public.

PROGRAMME

- Matin**
- Identifier mes ressources oratoires et mes axes de progrès
 - Les conditions et les trois niveaux de préparation : le mental, le matériel, la pédagogie
 - Exercices d'entraînement oratoire
 - Présentation de mon projet devant le groupe

- Après-midi**
- Auto-observation en situation
 - Nouvelle présentation de mon projet devant le groupe
 - Observations et débriefings en groupe
 - Exercices d'entraînement oratoire
 - Mon plan individuel de progression

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Public** ▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Prérequis** ▪ Les participants doivent préparer des slides (6 à 8 maximum) sur PowerPoint ET sur clé USB, relatifs à un projet réel (passé ou futur)
- Outils pédagogiques** ▪ Travail individuel et interactif – Exercices actifs et cas pratiques
- 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 (ou en demi-journée 9h-12h) 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner