



Fiche Programme

Développer vos Talents de négociateur

METHODE PEDAGOGIQUE :

Apports théoriques alternés avec des exercices pratiques,
Mises en commun des expériences entre les participants,
Présence d'un garant durant les 2 jours

MODALITES D'EVALUATION :

- Quiz de connaissances en fin de stage pour évaluation des acquis
- Mise en situation de négociation durant laquelle l'apprenant utilise au moins 3 techniques d'argumentation et 3 techniques de conclusion.
- Attestation de formation individuelle
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés.

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous ou voyez avec le service formation de votre entreprise.

DUREE : 14 heures en continu

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Avant le présentiel :

Démarrage avec la réalisation d'un sondage sur l'organisation actuelle et la perception de la négociation dans les relations avec les partenaires actuels.

Pendant le présentiel :

1ère partie : Les Préalables à toute Négociation

- 1 Etude de cas N°1 : « Etes-vous Pigeon ou Faucon ? »
 - Jeux de rôle : La négociation-Vente
 - Jeux de rôle : La négociation Achat
 - Synthèse : La négociation des achats, un enjeu formidable
 - (Sensibilisation à la mission des ATC).
- Etude de cas N°2 :
Préparation, 2 à 3 simulations, Débriefing

Mise en situation

2 Méthodologie

- Diagnostic de la situation (sur le plan humain, technique, financier)
 - Fixer des objectifs (mon Idéal, mon Souhaitable, mon point de Rupture)
- Correction de l'étude de cas N°2 :
- Définir une stratégie (Je prends les blancs ou les noirs ?)

3 Organisation et Préparation

- Les informations indispensables et le Dossier Fournisseur
- L'utilisation du temps
- Le rapport de force entre négociateurs
- Que demander ? les Thèmes et Tiroirs de négociation (check liste)

-2ème partie : La structuration de l'entretien de négociation

- Etude de cas EFISOL :
- Préparation, 2 à 3 simulations, Débriefing

-4 Bien cadrer l'entretien :

- La prise de contact (mettre à l'aise ou sous pression)
 - Le recueil des informations manquantes (ne pas se dévoiler trop vite)
- Correction de l'étude de cas.

Etude de cas BOUYER LEROUX :

Préparation, 2 à 3 simulations, Débriefing

5 Défendre sa position sans agresser :

- L'argumentation
- La contre-argumentation
- Quel est mon profil de négociateur
- 6 Savoir conclure :
- L'échange Contrepartie - Concession
- La validation de l'accord
- Le suivi

Etude de cas XELLA FERMACEL :

Préparation, 2 à 3 simulations, Débriefing

3ème partie : Conclusion de la formation

- Quels sont les enseignements que je tire de cette formation ?
- Comment puis-je utiliser par la suite, ce que j'ai appris au cours des 2 jours ?
- Qu'est-ce que je mets en place, dès demain matin ?
- Quelles sont les difficultés que je risque de rencontrer, dans la mise en place de mes nouvelles pratiques ?
- Evaluations des acquis
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Après le présentiel :

- Envoi du support de synthèse : « La Mémoire du Groupe »
- Evaluation des acquis à froid avec l'envoi d'une mission Klaxoon

DUREE : 14 heures - 2 jours

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous.

INTERVENANT : Thierry ROUFFET - 06 07 65 04 79 - thierry.rouffet@cofiged.fr

CONTACT : Véronique LACALLE - veronique.lacalle@cofiged.fr

COÛT : 1750,00 € HT/j