



# 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