

## Entraînement intensif à la négociation commerciale

### Spécial acheteur/Spécial vendeur

**DESCRIPTION :** Négocier avec efficacité est un atout incontournable pour réussir face à un client, un fournisseur, un partenaire social ou un collaborateur interne. Cette formation de perfectionnement à la négociation vous propose un entraînement intensif et ludique. Vous serez mis en situation, face à différentes typologies d'interlocuteurs, et devrez mettre en pratique différentes stratégies de négociation gagnantes.

**DURÉE :** 2 Jours – 14h.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun.

#### OBJECTIFS :

- Affirmer votre personnalité de négociateur par de l'entraînement intensif face à des experts.
- Établir le diagnostic de vos pratiques de négociation avec l'aide du consultant expert.
- Oser des exigences initiales élevées.
- Mettre en œuvre les bons réflexes et accélérer vos performances en négociation dès l'issue de la formation.

#### ACCESSIBILITÉ :

- L'accessibilité au centre de formation ACKWARE, permet aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer. L'accès concerne tout type de handicap (moteur, visuel, auditif, mental...).

**PUBLIC :** Tout public.

**ANIMATION :** PRESENTIEL OU CLASSES À DISTANCE

#### CLASSES À DISTANCE :

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Skype, Zoom etc...un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant.
- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les classes à distance sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise.

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support pédagogique

#### SUIVI ET EVALUATION

- Evaluation de la formation par les participants et remise d'une certification ou d'une attestation de fin de formation à chaque apprenant.



**ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS PROJETS DE FORMATION ET VOUS APORTE SON EXPERTISE POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION**



## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

# Entraînement intensif à la négociation commerciale

Spécial acheteur/Spécial vendeur

### Maîtriser les règles d'or d'une négociation gagnante

- Préparer efficacement sa négociation : objectif plancher, exigence de départ.
- Défendre sa proposition initiale.
- Obtenir une contrepartie avant toute concession.
- Engager vers une conclusion profitable.

### Ajuster son style pour s'adapter à tous les profils de négociateurs

- Identifier les différents styles de négociateurs.
- S'adapter au style de l'autre et garder la maîtrise.
- Développer écoute et intuition pour influencer efficacement.

### Faire face aux situations de tension avec sérénité

- Se préparer à une rencontre difficile : bâtir sa stratégie,
- Trouver la juste posture, physique et mentale.
- Inverser un rapport de forces défavorable.
- Déjouer les pièges des négociateurs.

### S'entraîner sur des situations concrètes de négociation

- Faire face aux différents profils de négociateurs.
- Utiliser les outils de la négociation en situation.
- Repérer ses atouts, travailler ses points de progrès.