

COMMUNICATION PERSUASIVE EN NEGOCIATION

Introduction à la Formation

Plongez dans l'art subtil de la négociation commerciale et découvrez comment parvenir à des accords gagnant-gagnant. Cette formation de deux jours fournit aux professionnels de la vente les compétences nécessaires pour exceller dans toute situation de négociation, en maximisant la valeur pour toutes les parties impliquées.

Objectifs

- ✓ Améliorer les pratiques de négociation pour les forces commerciales.
- ✓ Impliquer activement les participants dans la construction d'outils pour une assimilation optimale.

Jour 1 Durée : 6h00

Contenu/Concepts Clés :

- Les techniques de négociation
- Les facteurs d'influence en négociation
- La gestion du gagnant-gagnant
- La relation à l'autre : pouvoir et sentiment
- L'écoute active, clé du compromis
- Les socio-styles de communication

Méthodes et Moyens Pédagogiques :

- Formalisation des attentes des apprenants
- Courbe d'apprentissage
- Réflexion en groupe sur la négociation
- Matrice des styles sociaux
- Exercices : reconnaissance du style
- Détection des comportements de chaque style
- Réflexion en groupe : intérêt et utilisation de l'outil en négociation



Durée

2 Jours



Population cible

Cette formation cible les professionnels de la vente et plus précisément les Chargés de clientèle et commerciaux (B to B et B to C).



COMMUNICATION PERSUASIVE EN NEGOCIATION

Jour 2 **Durée : 6h00**

Contenu/Concepts Clés :

- L'empathie et la flexibilité
- La compréhension des besoins de chaque style
- La détection par l'observation
- Le comportement clé face à l'autre selon les styles et l'intention
- Les techniques de communication interactive
- La critique positive
- La gestion du désaccord

Méthodes et Moyens Pédagogiques :

- Bilan de la première journée
- Exercice : dessin des socio-styles
- Débriefing en grand groupe
- Le niveau de besoin de chaque style en négociation
- La relation positive grâce à l'outil
- Le comportement d'acteur
- Construction de scénario par groupe de trois
- Exercice : savoir réaliser une critique positive et une recherche d'accord
- Gérer les désaccords et les conflits
- La matrice Communication/attitude
- Auto-évaluation
- Plan d'Amélioration Personnel (PAP)
- Bilan des acquis

Pendant ces deux jours de formation, vous aurez acquis les compétences avancées nécessaires pour étudier des stratégies gagnantes et créer des outils pratiques.

Ici commence votre prochaine étape vers des accords fructueux.

Pour maîtriser la négociation, comprendre les styles de vos interlocuteurs et trouver des solutions gagnant-gagnant, rejoignez cette formation.

Ne manquez pas une opportunité d'optimiser vos résultats en négociation.

Nous vous attendons !