

Convaincre et s'imposer en négociation

-Référence: **CV-67**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Acquérir une vision claire des stratégies et tactiques les plus efficaces dans les différents types de négociation.
- Maîtriser un ensemble cohérent de méthodes et outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu.
- Mettre en place les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Dirigeant, cadre dirigeant et cadre supérieur appartenant à une équipe de direction qui a besoin de renforcer ses compétences de négociateur.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Établir des stratégies gagnantes**
 - Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs.
 - Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu.
 - Bâtir une stratégie des 'alliés' pour anticiper les résistances aux changements.
 - Choisir une stratégie intégrative ou distributive.
- **Préparer sa négociation : point essentiel de la réussite**
 - Formuler un objectif commun.
 - Distinguer positions et intérêts.
 - Envisager un maximum d'options.
 - Préparer ses solutions de repli.
 - Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs.
- **Établir une relation favorable à une négociation constructive Connaître son style relationnel.**
 - Choisir des comportements facilitants.

- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité.
- **Conclure des accords profitables**
 - Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs.
 - Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes.
 - Anticiper les objections en phase de conclusion.
 - Spécifier et verrouiller les accords.
 - Évaluer la satisfaction des parties prenantes.
- **Éviter les risques et les pièges majeurs en négociation**
 - Sortir des impasses de l'affrontement.
 - Gérer la méfiance entre les acteurs.
 - Surmonter les tensions du face-à-face.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc