

Convaincre et s'imposer en négociation



CV-67 3 Jours (21 Heures)



Description

La capacité personnelle du dirigeant à négocier efficacement est un facteur essentiel de succès pour luimême comme pour ses équipes et son entreprise. En négociation, la divergence des intérêts suscite de la méfiance, crée des tensions, voire génère des conflits. Les négociateurs sont alors entravés dans la recherche de solutions négociées. Ces obstacles peuvent être évités et surmontés quand le négociateur mobilise toutes ses compétences méthodologiques et relationnelles.

À 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.

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.



Programme de la formation

Établir des stratégies gagnantes

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs.
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu.
- Bà¢tir 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.