

La négociation perfectionnement (1 jour)

DATES : 15 mai, 14 novembre VALENCE

OBJECTIFS :

Prendre conscience de la communication dans la négociation
Savoir gérer les négociations difficiles
Négocier plus efficacement grâce à l'argumentation et à la création de valeur

PUBLIC VISE : les personnes en charge des négociations fournisseurs

PREREQUIS: avoir une première expérience de négociation

PROGRAMME:

Rappels des principes fondamentaux de la négociation

Les négociations difficiles

Comment réagir en situation d'agression ?
Comment réagir en situation de blocage ?

La création de valeur dans la négociation

Passer du marchandage à la négociation constructive
Passer d'une négociation mono variable à une négociation multi variables
Les différents leviers de création de valeur

Une argumentation efficace

La méthode APB (Avantage Preuve Bénéfice)
L'argumentation, l'objection, la contre objection

La communication dans la négociation

L'écoute active
La communication non verbale

Mises en situation

Jeux de rôles

PEDAGOGIE:

Quelques rappels et apports théoriques permettant des échanges entre les participants, et une part importante consacrée à des exercices pratiques et via des jeux de rôles
;

TARIF:

390 € H.T. / personne , repas du midi offert