

Négociier en professionnel

Comment parvenir à de meilleurs accords
grâce à l'échange

OBJECTIFS

- Trouver le recul et la maîtrise nécessaires à la conduite de n'importe quelle négociation.
- Apprendre une manière de vous préparer qui vous amènera à des résultats plus élevés.
- Acquérir des outils pratiques immédiatement utilisables.

La négociation, autrefois l'affaire de diplomates ou de commerciaux, a fait irruption dans votre vie quotidienne. Comme beaucoup de cadres, vous n'y étiez guère préparé. Vous avez donc fait «avec les moyens du bord». Avec plus ou moins de succès. Et ce désagréable sentiment de ne pas toujours savoir pourquoi vous avez échoué ou, pire, pourquoi vous avez réussi! C'est en effet une pratique qui suppose à la fois **savoir-faire** et **savoir-être**.

Il est temps de combler ce manque. C'est le but de ce séminaire. La **négociation** ne sera plus pour vous une nécessité mais une opportunité, elle ne sera plus ce qu'on appréhende mais ce que l'on recherche.

Destinataires

Dirigeants et cadres conscients de la part qu'occupe la négociation dans leur performance globale. Collaborateurs amenés à négocier pour mobiliser des équipes, engager l'entreprise, régler des différends, acheter ou vendre, qu'ils soient rattachés à la direction générale, aux achats, à la vente, au marketing, aux ressources humaines...

Méthodes

Pédagogie totalement interactive et extrêmement impliquante. Animation par deux experts en négociation. Préparation de négociations réelles, cas pratiques filmés et analysés en temps réel, séances questions/réponses.

«Box office»: séances de conseils personnalisés, à la demande, et suivi téléphonique pendant six mois.

Animateurs

Henri Jean Tolone et un expert agréé du Cabinet Médiation

Programme

Sachez vous préparer

- Fixez votre objectif.
- Déterminez ses composantes.
- Valorisez ses composantes.
- Construisez un outil de contrôle.
- Préparez les questions.
- Sélectionnez les informations.

Gérez la rencontre

- Posez les bonnes questions.
- Donnez les bonnes informations.
- Faites-vous comprendre.
- Ecoutez et analysez.
- Prenez un break.
- Construisez une offre.

Parvenez à un accord

- Ne soyez pas «déphasé».
- Rendez votre offre acceptable.
- Réduisez les écarts.
- Ajustez les échanges.
- Bouclez la négociation.
- Connaissez les règles de l'accord.

En partenariat avec

