



Référence VN4 / Stage

Maîtrisez les négociations à forts enjeux

Maîtrisez les négociations à forts enjeux – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **14h00**

Période de formation : **2 jours (2+1)**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre les principes fondamentaux des négociations à fort enjeux.
- Développer des compétences pour préparer et structurer des négociations complexes.
- Apprendre des techniques avancées de négociation pour maximiser les résultats.
- Maîtriser les compétences de communication et de gestion des conflits pour négocier efficacement.

Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'intégrer les outils rationnels et relationnels de la négociation commerciale.

Prérequis

Avoir suivi un module de base en techniques de vente.

Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



Contenu de la formation

Jour 1 : fondamentaux et préparation de la négociation

Matin : introduction et principes fondamentaux

Accueil et Présentation

- Présentation des objectifs de la formation.
- Tour de table pour connaître les attentes des participants.

Les Bases des Négociations à Fort Enjeux

- Les caractéristiques des négociations à fort enjeu
- Faire la différence entre négociations classiques et négociations complexes
- Les compétences essentielles pour une négociation réussie

Préparation de la Négociation

- L'importance de la préparation et de la recherche d'informations
- Les techniques pour analyser les parties prenantes et leurs intérêts
- Comment définir des objectifs clairs et élaborer une stratégie de négociation

Après-midi : structurer et planifier la négociation

Structurer la Négociation

- Maîtriser les étapes clés d'une négociation
- Savoir établir un agenda de négociation
- Les techniques pour structurer et guider la discussion

Gestion des Conflits et des Objections

- Identifier et gérer les sources de conflit.
- Les techniques pour répondre aux objections et désamorcer les tensions.
- Jeux de rôle et simulations pour pratiquer la gestion des conflits.

Synthèse de la Journée

- Récapitulatif des points clés de la journée.
- Questions et échanges avec les participants.



Jour 2 : Techniques Avancées et Applications Pratiques

Matin : Techniques Avancées de Négociation

Retour sur le Jour 1 et Introduction du Jour 2

- Récapitulatif des points clés du jour 1.
- Présentation des objectifs du jour 2.

Techniques de Négociation Avancées

- Les différentes stratégies de négociation : coopérative vs. compétitive.
- Les techniques d'influence et de persuasion.
- L'art de la concession et du compromis.

Négociation en Situation de Crise

- Comment négocier en situation de crise ou de forte pression.
- Les techniques pour maintenir le contrôle et rester flexible.
- Études de cas et exemples concrets.

Après-midi : Pratique et Plan d'Action

Mises en Situations et Simulations de Négociation

- Jeux de rôle et simulations de négociations à fort enjeu.
- Feedback constructif et échanges entre participants.
- Analyse des stratégies et techniques utilisées.

Élaboration d'un Plan d'Action Personnel

- Identification des points forts et des axes d'amélioration individuels.
- Élaboration d'un plan d'actions pour appliquer les compétences apprises.
- Objectifs à court, moyen et long terme.

Conclusion et Évaluation de la Formation

- Synthèse des deux jours de formation.
- Échanges et réponses aux questions des participants.
- Évaluation de la formation par les participants.
- Remise de documents de synthèse et outils pratiques.



Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV'® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en techniques de vente, relation clients et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – mdominguez@captive-formation.com

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

