

Fiche technique Le comportement dans la négociation

ALLIER LA METHODE ET LA STRATEGIE AU COMPORTEMENT POUR GAGNER

Le négociateur expérimenté sait que la maîtrise de la méthode et de la stratégie sont indispensables mais qu'elles ne suffisent pas. La négociation demeure une affaire interpersonnelle. Pour développer la confiance et la conviction il faut être totalement à l'aise et contrôler ses émotions en devenant un véritable communicant. Venez sur scène dans le bureau de notre acheteur, il vous attend !!!

à l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Gérer un rapport de force face à l'exigence de leurs interlocuteurs
- Préparer une négociation
- Mettre en œuvre les étapes de la conduite des entretiens de négociation.
- Adopter les outils du comédien.

- Gérer leurs émotions et leurs attitudes.

le programme :

- Le contexte de la négociation : Dans quel état d'esprit aborder la négociation ?
 - L'approche individuelle de la négociation = Les représentations personnelles et les émotions qui vont à l'encontre ou qui favorisent la négociation.
 - Partir avec les bonnes règles du jeu = Les 10 principes fondamentaux.
- Comment traiter les demandes de type rapport de force = savoir réagir à une demande qui va déclencher une négociation
- Préparer une négociation = comment mettre en place une matrice de préparation servant aussi de pré validation auprès de la hiérarchie ?
 - 9 points à travailler pour être prêt à négocier
- Conduire un entretien de Négociation
 - Phase de Contact ou comment prendre l'ascendant dès le début de l'entretien
 - Phase de Consultation ou comment obtenir les dernières infos utiles
 - Phase de confrontation ou comment échanger des concessions contre des contreparties
 - ✓ Savoir exprimer son désaccord de façon claire et définitive
 - ✓ Respecter sa marge de manœuvre
 - Phase de Conciliation ou comment trouver un terrain d'entente
 - Phase de Conclusion ou comment conclure un accord ferme
- Adopter les outils du comédien
 - Déterminer son personnage pour être en adéquation avec son interlocuteur
 - Mettre en scène ses interventions verbales pour séduire et maintenir l'attention



- Donner une image claire et pertinente de soi-même pour rassurer et convaincre
- Organiser ses attitudes et les harmoniser pour optimiser ses arguments
- Développer son jeu de rôle pour s'adapter à son interlocuteur

la pédagogie :

Ce module de formation à été conçu par un professionnel de la négociation et un comédien. Le programme débute par des apports théoriques, selon la méthode SORA, alternants avec des exercices pratiques tirés de l'expérience de votre entreprise. Le module enchaîne ensuite sur un audit de vos aptitudes verbales et comportementales. Les participants travaillent stratégiquement, techniquement et comportementalement sur des situations prises dans leur contexte professionnel en trouvant des solutions concrètes aux obstacles rencontrés. Supports d'exercices

la durée : 2 fois 2 jours limités à 6 personnes idéalement

Les intervenants : **Philippe Poirot**, formateur spécialisé en négociation grands comptes est fondateur en 2002 du cabinet de formation ActivesActions. Il intervient auprès de grands groupes nationaux et internationaux et pour cette formation se fait accompagner d'**Alex LEKOUID**, comédien, metteur en scène et auteur, il joue au théâtre et se produit dans ses one man shows depuis plus de 30 ans.

