

LA NÉGOCIATION EN 7 POINTS

NIV 1

Méthode de préparation et de conduite de vos négociations

Disponible en intra-entreprise

Négociation > Techniques et savoir-faire de négociation

Maîtriser l'art de la négociation est un atout majeur pour atteindre ses objectifs quel que soit le contexte. La méthode de la « Négociation en sept points© » a prouvé son efficacité auprès de grands groupes internationaux mais aussi de petites structures. Cette formation permet d'acquérir la connaissance de la méthode et d'en maîtriser sa pratique afin de se préparer à la négociation, de la mener et surtout de la conclure en optimisant ses résultats.

Durée : - 45 minutes de préparation en digital Learning*
- 2 jours en présentiel

- 11-12 février
- 25-26 juin
- 09-10 décembre

1 395€ HT/ personne**

COMPÉTENCES CIBLES

- Comprendre les comportements des négociateurs
- Déterminer son propre profil
- Gérer son stress
- Préparer une négociation, élaborer ses stratégies et tactiques
- Conduire sa négociation
- Conclure en atteignant son objectif

PROGRAMME

En amont de la formation présentielle 5 modules de Digital Learning pour acquérir les connaissances

- 1 | Présentation du parcours et du livret apprenant
- 2 | Le schéma de la communication
- 3 | Les actes volontaires : la notion de D.M.I.
- 4 | La gestion du stress
- 5 | Présentation de la méthode 7 points

Lors de la formation présentielle

- 1 | Debrief des connaissances transmises en Digital Learning
- 2 | Déterminer son profil de négociateur
- 3 | Préparer sa négociation : de l'objectif au tableau de bord
 - . Définir l'objectif
 - Objectifs quantitatifs, qualitatifs. Objectif apparent/réel.
 - . Déterminer les enjeux
 - Gains et pertes potentiels pour les parties, vue globale/locale, court et moyen terme, intérêts réciproques
 - . Evaluer les forces en présence
 - Points forts/faibles des deux parties (position sur le marché, stratégie, performance, qualité, pouvoirs, marges de manœuvre, etc.).
 - . Préparer soigneusement son dossier
 - Organisation : acteurs, agenda, délégations.
 - Aspects techniques, juridiques, commerciaux, etc.
 - Analyser son interlocuteur : personnalité, centres d'intérêts, modes de raisonnement, etc.
 - . Construire son tableau de bord :
 - Curseurs, propositions et concessions, options d'échanges, ligne de rupture, Plan B, etc.
- 4 | Conduire sa stratégie
 - . Orientation globale de la stratégie : offensive, défensive, d'attente, etc.
 - . Les différentes stratégies en négociation. Stratégie chinoise de Sun Tse et jeu de GO
 - . Identifier les principales tactiques, savoir déjouer les pièges
 - . Construire le Storyboard (le parcours) de la rencontre
- 5 | Conclure une négociation
 - . Les trois types d'issues : consensus – compromis – conflit
 - . La gestion du conflit et la recherche de l'accord.