ATOUT MAJEUR
CONSEIL | FORMATION

Prenez de la hauteur

Savoir argumenter, convaincre et négocier

Durée de la formation :
2 jours (14h)

Horaires de formation
08h45 – 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis
Aucun prérequis nécessaire

Public visé

Objectifs et compétences visées
Préparer la négociation pour identifier le contexte, les acteurs, leurs besoins et attentes, définir ses objectifs et construire son argumentaire pour maximiser ses chances d'une négociation réussie

Organisation
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

Le formateur
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

Moyens techniques et pédagogiques
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

Validation des acquis et attestation
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Définition
Qu'est-ce que la négociation
Les composants de la négociation
Les différents types de négociation

Module 2 : Analyse et préparation
Savoir-faire une lecture exacte de ce qui se joue
Identifier tous les intervenants dans la négociation
Clarifier les motivations, intérêts et enjeux des parties prenantes
Prendre en compte tous les éléments de contexte
Élaborer sa stratégie d'approche
Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs

Module 3 : Construire son argumentaire
Déterminer ses objectifs
Connaître précisément sa marge de manœuvre
Appliquer les principes d'argumentaire efficace
Anticiper les objections

Module 4 : Déployer son argumentation
Favoriser l'échange d'informations en situation de négociation
Amener son interlocuteur à une logique de coopération
Savoir gérer ses émotions et celles de l'interlocuteur
Traiter les objections

Module 5 : Déployer une communication adaptée
Canaux, modes et registres de communication.
Les pièges de la communication : proxémie, cadres de références et bruits
Désamorcer les attaques et situations de tension

Module 6 : Pratiquer une écoute active
Accueillir les propos et écouter ses interlocuteurs.
Répondre aux questions et questionner soi-même
Reformuler pour s'assurer de la bonne compréhension.
Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage

Module 7 : Poser un comportement affirmé
Découvrir la notion d'assertivité.
Adopter la bonne posture en fonction de la situation
Connaître et mettre en œuvre quelques techniques d'assertivité.

Pour vous inscrire
04.78.14.19.19
contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com
(Mise à jour : 12-2023)