

Programme de la Formation

# NÉGOCIER : optimiser son pouvoir de persuasion pour améliorer ses résultats

2 jours soit 14 heures de formation

## CONTEXTE GÉNÉRAL

Dans un contexte économique difficile, tout le monde veut être compétitif, et chacun veut tirer la couverture à soi. **La négociation intervient à toutes les étapes du projet**, dès que plusieurs participants sont rassemblés autour d'un projet commun. Les négociations sont âpres et interviennent dans toutes les procédures.

A l'inverse comment accompagner ses clients dans la négociation avec les entreprises, pour maîtriser les budgets et construire au juste prix, et ce dans le respect de chacun.

**Comment bien mener les négociations avec les clients, les partenaires, les entreprises, c'est tout l'objet de cette formation !**

### Nouveau formateur

**OBJECTIF(S)** - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

Mener les négociations avec vos clients, vos partenaires, les entreprises...  
S'approprier les techniques de vente et de négociation commerciale.

## PUBLIC CIBLE

Être architecte, paysagiste, chef de projet, chef d'agence, libéral ou patron d'agence, expérimenté, en situation de devoir négocier avec la maîtrise d'ouvrage, les co-traitants, sous traitants ou entreprises; ou bien des personnes plus débutantes, désireuses d'aborder les impératifs d'une négociation avec une préparation ad hoc.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun.

Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous forme de quiz, d'exercices, de jeux de rôle ou d'échanges oraux.

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées et il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail.

Une attestation de formation avec autoévaluation sera ensuite transmise sur l'adresse personnelle du participant.

Module  
**La négociation**

2 jours soit 14 heures de formation

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

À l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de :

- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la posture du négociateur
- Préparer, mener et conclure ses négociations commerciales
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Analyser le contexte et les enjeux
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Identifier les objections potentielles et les réponses à emmener
- Étudier les règles d'or de la négociation
- Initier une négociation collaborative
- Dénouer les situations de blocage avec ses partenaires

## FORMATEUR(S)

ROBICQUET Franck - Consultant formateur

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

***Nous proposons un programme de formation à la Négociation dont le contenu sera, par principe même, entièrement appuyé sur les situations de négociation rencontrées au quotidien par les participants.***

**L'intervenant consultant formateur en négociation / management :**

Il sera privilégié une approche active, faisant appel au vécu professionnel des participants, pour développer et améliorer les compétences et savoir-faire de négociation des participants :

- dans la posture personnelle du participant
- dans la maîtrise de la communication et de la négociation au sein de projets comme vis-à-vis du client ou maître d'ouvrage
- dans son management d'équipe pluridisciplinaire de projet
- dans ses négociations lors des phases de consultation ou de réalisation

## PROGRAMME

### **JOUR 1 - (matin)**

#### Gestion des émotions

- Les émotions primaires
- Identification des situations dites "stressantes" et travaux sur la mise en place de mécanismes d'autorégulation

#### Assertivité

- Identifier son comportement dominant dans notre réaction à l'autre
- Pratiquer "l'affirmation de soi" dans un contexte professionnel
- Limiter les risques de manipulations

#### Écoute active

- Se faire comprendre avec le minimum de déperdition
- Éviter les mauvaises interprétations
- Éliminer les parasites

**JOUR 1 - (après-midi)**Communiquer efficacementNégociation commerciale

- Préparer les éléments d'une négociation commerciale

**JOUR 2 - (matin)**Négociation commerciale (suite)

- Utiliser les techniques de découverte du commercial pour connaître et comprendre les besoins de son interlocuteur
- Structurer son discours en argumentaire
- Traiter les objections
- Disposer de tactiques et décrypter les tactiques de négociation

**JOUR 2 - (après-midi)**Négociation collaborative

- Préserver la motivation et développer l'esprit de partenariat

Communication et négociation

- Communiquer en négociation sans risque de rupture