



Négocier avec efficacité

DURÉE : 1 jour code web NAE

8h en présentiel (déjeuner de travail inclus) | 7h à distance

PRIX : 490 € HT (588 € TTC)



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : NAE

[CLIQUEZ ICI](#)



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.



En ajoutant une journée "atelier de certification", votre formation deviendra éligible au **Compte Personnel de Formation (CPF)**.

Plus d'infos >>www.performances.fr >> code web : **PCNAE**

DURÉE TOTALE (avec option) : 2 JOURS

PRIX TOTAL (avec option) : Prix : 1090 € HT (1308 € TTC)



PARTICIPANTS

COLLABORATEURS EN RELATION AVEC LES FOURNISSEURS ET LES PRESTATAIRES DE SERVICE.

COLLABORATEURS RH EN PRISE AVEC DES CONFLITS OU DES RAPPORTS DE FORCE.

COMMERCIAUX ET VENDEURS. MANAGERS, CHEFS D'ÉQUIPES, CHEFS DE PROJET ET ASSISTANT(E)S.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Impacter de façon positive dès le premier contact.
- ▶ Identifier la logique de son interlocuteur afin de co-construire une solution gagnant-gagnant.
- ▶ Argumenter avec cohérence et souplesse pour convaincre et conclure efficacement.

Programme

Se faire respecter dès le premier contact

- ▶ Préparer sa négociation : clarification des objectifs, choix d'une stratégie, anticipation des arguments adverses.
- ▶ Se préparer psychologiquement : les techniques de concentration physique et mentale.
- ▶ Se présenter : 3 minutes pour créer une première impression déterminante.
- ▶ Adapter son style relationnel en fonction de la situation : achat, vente, résolution d'un conflit d'intérêt.

Maîtriser la psychologie de la négociation

- ▶ Poser des questions pertinentes pour amener l'interlocuteur à formuler ses vraies attentes.
- ▶ Utiliser le langage verbal et non-verbal pour se mettre en phase avec son interlocuteur et développer la confiance.
- ▶ S'inscrire dans le référentiel de l'autre : utiliser avec agilité les registres factuels et émotionnels.
- ▶ Gérer les tentatives de marchandage, de déstabilisation ou de manipulation.

Argumenter avec souplesse

- ▶ Structurer son argumentation de façon cohérente, rassurante et progressive : abattre ses cartes une par une.
- ▶ Valoriser les objections et les utiliser pour convaincre : proposer une solution personnalisée.
- ▶ Repérer le bon moment pour conclure : analyser les signaux gestuels de l'interlocuteur.
- ▶ Obtenir un accord et un suivi : verrouiller les délais.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation