


NÉGOCIER DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE

Ce séminaire vous intéressera si ...	<p>Vous êtes cadre, acheteur, vendeur, ... Tous les jours, vous négociez : avec votre équipe, avec vos fournisseurs, avec vos clients. Vous désirez « mieux négocier » ? Alors, cette formation vous donnera les bases techniques et comportementales pour améliorer votre mode de négociation.</p>		
Public-cible ?	<p>Tout cadre appelé à négocier avec un client ou un fournisseur</p>		
Objectifs généraux de la formation ?	<p>Au terme de la formation, les participants seront capables de (d') :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Travailler sur la dimension comportementale en négociation ➤ Acquérir les bons automatismes pour « se préparer à réussir sa négociation » ➤ Développer les bonnes stratégies de négociation ➤ Optimiser la conduite et le suivi d'une négociation 		
Contenu de la formation ?	<p>Processus global Fixation de ses objectifs Marge de manœuvre Stratégie « technique » Choix stratégiques</p> <p>Profils comportementaux Offre en négociation Alternative et contrepartie Amortissement tensions compromis Manipulation/déstabilisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 4 approches possibles ➤ Objectifs interlocuteur ➤ Schéma heuristique ➤ Les fonctions des 4 C ➤ Stratégie comportementale ➤ Questions classiques ➤ Argumentation ➤ Concession ➤ Techniques 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Positions et enjeux ➤ Objectifs et limites ➤ Priorisation objectifs ➤ Niveau tactique ➤ Positions de vie ➤ Reformulation ➤ Objections ➤ Compromis ➤ Finalisation accord
Durée	<p>3 jours</p>		
Le formateur ?		<p>Renaud GOIRAND Économiste de formation, Expert, Spécialiste du monde de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 20 années d'expérience, tant dans les services que dans l'industrie et le Commerce International et 20 années dans l'exportation de produits tropicaux non transformés et transformés, ➤ Il intervient comme Formateur, Conférencier, Coach en Entrepreneurat, Stratégie, Management et Marketing ; aussi bien dans des Établissements Publics ou Privés de l'Enseignement Supérieur que dans des cabinets de Formation Continue ou directement dans des entreprises. 	
Au terme de la formation	<p>Possibilité de suivi dans l'entreprise (option – prix à la demande)</p>		