

# NÉGOCIER DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE

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