

Négociier (presque) sans stress

*« Ne négocions jamais avec nos peurs.
Mais n'ayons jamais peur de négocier. »*

John Fitzgerald Kennedy

A photograph of three white dice on a colorful board game surface. The dice are arranged in a line, with the leftmost die showing 3, 4, and 5, the middle die showing 1 and 2, and the rightmost die showing 2, 3, and 4. The background is blurred, showing other board game pieces like a yellow and green pawn.

Négociier est aujourd'hui incontournable dans votre environnement professionnel. Que ce soit avec un client, un fournisseur, votre supérieur, vos collaborateurs, vous vous devez d'entamer chaque jour des négociations calmes, construites et positives.

Afin de gagner en aisance et en efficacité, il vous faut vous approprier des outils concrets aisément applicables et vous adapter rapidement à votre interlocuteur.

Animés par notre formateur en management commercial et relation client, vous comprendrez le déroulement de la négociation par **les jeux de société** de votre enfance.

Avancez vos pions...gagnez !

Programme de formation

1. Optimiser sa communication par la compréhension des comportements

- Appréhender les quatre styles de comportement selon les quatre couleurs
- Connaître son style dans ses forces et faiblesses
- Reconnaître le style de ses interlocuteurs et adapter sa communication
- Comprendre les affinités et les antipathies

Atelier : Qui est qui

2. Comprendre et Convaincre

- Développer un langage positif
- Ecouter activement
- Savoir rebondir sur les questions de son interlocuteur
- Reformuler et recentrer

Atelier : Construction d'un blason par équipe



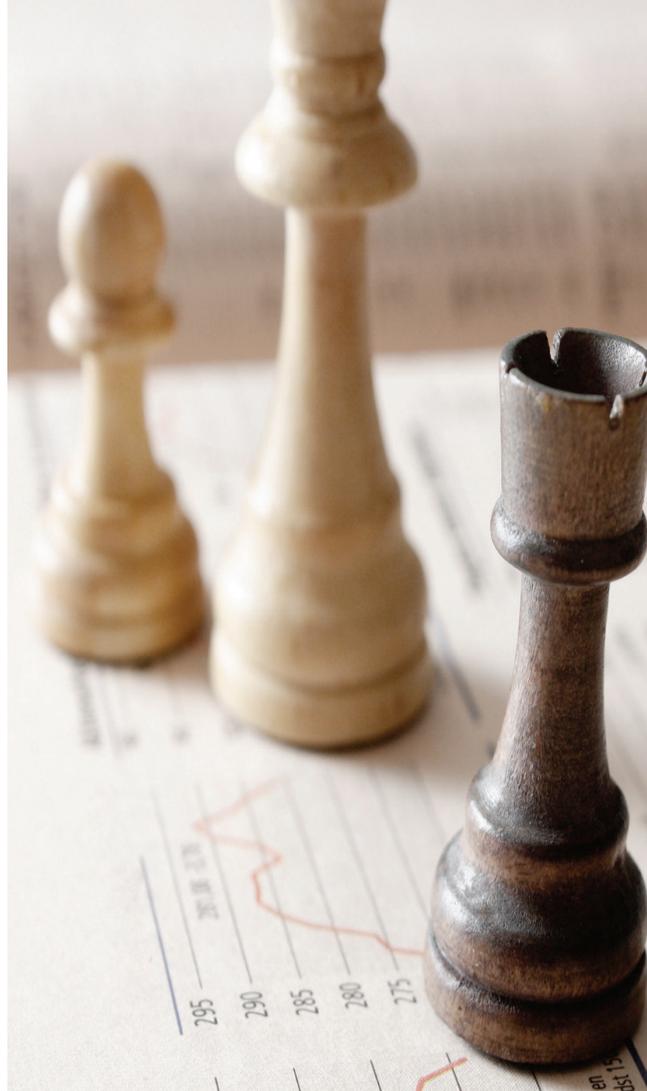
Informations pratiques :

Durée : 2 jours soit 14 heures

Lieu :

Dates :

Nombre de stagiaires : 10



3. Traiter les objections

- Ne pas se laisser déstabiliser
- Connaître l'origine des objections
- Maîtriser les différentes tactiques
- Dépasionner le débat
- Rassurer et sécuriser son interlocuteur

Atelier : Questions pour un champion

4. Conclure et Conserver

- Assimiler les techniques gagnantes
- Posséder les feux verts de la conclusion
- Savoir préparer l'avenir

Atelier : Négocier par le jeu