

**Durée :** 2 jours.

**Public :**

Commerciaux, ingénieurs, managers ou toute personne en relation avec le client. Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Comprendre et adopter la posture intérieure +/+, clé de l'ouverture de l'espace de négociation gagnant/gagnant. Lever les freins liés aux croyances limitantes, installer des croyances aidantes. Se préparer en prenant en compte le style et les motivations des interlocuteurs.

**Pré-requis :**

Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

**Méthodes :**

Mises en situation intensives et jeux pédagogiques, auto diagnostic, quizz, jeux de rôle enregistrés. Construction d'outils transposés au contexte professionnel.

**Évaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

## La posture intérieure

Les positions de vie et leur impact dans la négociation (AT)

Identifier ses croyances limitantes et installer des croyances aidantes

Installer un « état ressource » pour se préparer mentalement

### Installer un climat de confiance favorable à l'échange

Créer un climat de confiance

Comprendre ce qui se joue dans les trois étapes clés de l'entretien

(inclusion, contrôle ouverture, méthode Schutz)

Les niveaux d'ouverture et d'écoute pour bien communiquer (Schutz)

Observer et calibrer (PNL)

### Comprendre le style de négociation de son interlocuteur et ses motivations

Identifier le style de son interlocuteur : les comportements spécifiques de chaque style (méthode couleurs)

S'adapter à chaque style et s'appuyer sur les complémentarités

Appréhender les motivations de son interlocuteur en tant que personne et dans sa fonction pour les identifier

### Préparer la négociation

Identifier et analyser les différents « objets » de la négociation

La matrice des concessions / contre-parties

Préparer son argumentation

### Mener la négociation

Les règles d'or de la négociation

Hiérarchiser les différents points à négocier

Engager le client, la conclusion d'essai

Déjouer les techniques de manipulation