



# COMMERCIAL

## La négociation

### OBJECTIFS

*Se perfectionner à tout type de négociation (commerciale, sociale ...)  
Maîtriser son comportement lors d'une négociation  
Réussir ses négociations  
Connaître les différentes techniques et/ou tactiques utilisées*

### PUBLIC

*Cadres, commerciaux, acheteurs, ...*

### OUTILS PEDAGOGIQUES

*Mises en situation, exemples, exposés, jeux*

### PROGRAMME

#### PREPARATION DE LA NEGOCIATION

La compétence  
L'environnement  
Les cultures différentes  
Les enjeux  
La stratégie et les objectifs  
La préparation matérielle

#### COMMUNICATION ET NEGOCIATION

Le contenu des messages  
Le malentendu  
Les causes des malentendus  
Les désaccords et leurs sources

#### NEGOCIATION : SCENARIO

La parade  
Le « vidage de sac »  
Le baroud d'honneur  
Le besoin de secret

#### COMPORTEMENT DU NEGOCIATEUR

Le vêtement, la coiffure, l'allure générale  
Les postures, le maintien  
Les gestes  
Les mimiques  
Le regard  
La voix, l'expression orale en général

#### LES SITUATIONS DIFFICILES

Eviter les pièges  
Se sortir des pièges

#### TACTIQUES ET NEGOCIATION

Les tactiques de préparation  
Les tactiques d'argumentation  
Les tactiques de détournement

### CONDITIONS DE LA PRESTATION

DUREE : 1 jours (7h)

1000,00€ HT par jour, SOIT 1000,00€ HT

*groupe de 6 personnes maximum*