

## Renforcer ses techniques de négociation, maj 25/10/21

### Obtenir des accords plus rentables

#### Intervenant

Francisco ROMERO CHANTAL, Consultant Formateur

#### Durée

2 journées  
Soit 14 heures

**Dates :** 16 & 17 décembre 2021

#### Horaires

09h00 – 17h00

#### Participants

Sessions de 3 personnes minimum et de 9 maximum

#### Lieu :

Cœur Défense,  
110 esplanade du Général de Gaulle  
92931 LA  
DEFENSE FRANCE

#### Moyens mis en œuvre

Ordinateur/PC,  
Vidéoprojecteur,  
Paperboard,  
Supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés  
Vidéos

#### Répartition du temps

Théorie : 50 %  
Pratique : 50 %

#### Tarif : 1 650€HT

#### Modalités et délais d'accès :

Signature de l'accord de proposition et versement du montant de la formation 2 semaines avant la date de formation.

#### Objectifs de la formation

- Analyser et rééquilibrer le rapport de forces.
- Structurer l'entretien de négociation avec de la méthode
- Préparer ses négociations, points critiques



#### Public concerné, prérequis (\*)

Les professionnels de la vente, les juristes, avocats, toutes personnes ayant des négociations à mener avec leurs partenaires, fournisseurs, clients, adversaires...



#### Méthodes pédagogiques

- Outils et techniques développés par Weonext
- Travaux pratiques, exercices applicatifs et QCM
- Echange collectif et partage d'expérience
- Vidéos pédagogiques



#### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser** les fondamentaux de la négociation
- Connaître** les pièges de la négociation
- Intégrer** dans sa pratique professionnelle les réflexes des bons négociateurs
- Élaborer** et mettre en œuvre ses propres outils de négociation
- S'entraîner** et mettre en œuvre les techniques



#### Programme

### JOUR 1 : Analyser et rééquilibrer le rapport de forces

*Prérequis : avoir mené des négociations auparavant en accompagnement ou en direct*

#### Contenu :

Les différences de la vente et de la négociation  
Les jeux de pouvoir et les curseurs  
Traiter d'égal à égal avec les clients  
Analyser et décrypter les intentions de l'interlocuteur  
La notion de conflit d'intérêt et préserver la relation avec son adversaire  
Résister aux attaques

*Evaluation : QCM à chaud pour mesurer à l'issue que le participant est en mesure de comprendre et d'agir face au rapport de forces*

### JOUR 2 : Structurer et préparer sa négociation

*Prérequis : avoir suivi le jour 1*

#### Contenu :

Obtenir un engagement de son adversaire  
Les contreparties et les concessions, comment en jouer  
Les pièges des acheteurs comment les voir venir et comment les déjouer  
La préparation des négociation, outil et points critiques  
*La négociation en interne, facteurs clés*

*Evaluation : travaux pratiques à chaud avec jeux de rôle et QCM sur les acquis de la journée. Evaluation à froid un mois après pour sonder l'impact de la formation dans le métier des stagiaires*

**(\*) Prérequis :** Toute personne devant accompagner, aider à préparer ou menant des négociations à part entière pour le compte de clients, partenaires, stakeholders ou distributeurs. Un questionnaire est diffusé à chaque stagiaire avant les formations pour évaluer les prérequis et personnaliser le stage.

Personnes en situation de handicap, nous contacter :

[fromerochantal@weonext.com](mailto:fromerochantal@weonext.com)

<https://www.agefiph.fr/>



0 800 11 10 09 Service client  
De 9h à 18h. Gratuit depuis un poste fixe.