

Négociation et closing en régie

Programme

JOUR 1

Introduction et positionnement initial

1. Le concept de négociation

- Les 8 caractéristiques de la négociation
- Les différents types de négociation

2. Préparation préalable à une négociation

- Les grandes questions à se poser
- Atelier* : cas fil rouge
- Préparation tactique
- Préparation mentale
- Maîtriser le cœur de la négociation
- Atelier* : construction de la matrice des concessions / contreparties du cas fil rouge

3. L'entretien de négociation

- Les 7 étapes de l'entretien : la roue de la négociation
- Atelier* : jeu des étiquettes et enveloppes
- La palette tactique
- Atelier* : proposer une réponse correspondant à la palette tactique
- Argumenter pour influencer la décision
- Atelier* : construction de l'argumentaire APB
- Les tactiques de repli

JOUR 2

4. Se connaître en tant que négociateur

- Les 10 composantes d'un profil négociateur
- Atelier* : devinettes des 10 composantes
- Les aptitudes à négocier
- Les modes de pensée
- L'influence des valeurs et croyances
- Atelier* : jeu des 2 euros

DURÉE

2 jours / 14 heures - 9 h 30 - 17 h 30

TARIF

2 190 € HT

INTERVENANTE

Clémence ROUART, CEO - Rouages

DATES

Consultez les dates sur media-institute.com

5. Utiliser votre intelligence émotionnelle

Atelier : jeu de rôle sur cas fil rouge

6. Découvrir les techniques de communication au service de la négociation

- Les intérêts cachés de votre interlocuteur
- Désamorcer les réactions négatives
- Utiliser le pouvoir du silence
- Atelier* : Saynètes et quiz

7. Closing : conclure efficacement la négociation

- Repérer les moments et les signes pour conclure

Conclusion et évaluation individuelle

DESCRIPTION

Une formation de 2 jours pour développer la dimension relationnelle dans les négociations, mieux cerner son style personnel et analyser les rapports de force en présence.

COMPÉTENCES VISÉES

- Se situer dans un contexte de négociation
- Prendre l'ascendant sur son interlocuteur
- Construire un scénario pour atteindre ses objectifs
- Argumenter pour influencer la négociation
- Repérer les moments et les signes pour conclure

PRÉREQUIS ET PUBLIC

Être concerné par une mission de vente, de négociation, de closing d'une opportunité.

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, atelier, quiz.

 **sur place ou à distance** 



Photo Getty Images