

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 - 9h30 / 17h45

TARIF

2 190 euros 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

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

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

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, Atelier, Quiz

EN SUR PLACE OU À DISTANCE 



Photo par Getty Images

CH:12 Relationnel | SK25

Inscription, renseignements, intra ou sur-mesure : 06 25 64 17 77 - inscription@mediainstitute.eu