



## NEGOCIATION COMMERCIALE

### PROGRAMME

**Participants :** Toute personne ayant le souhait d'optimiser sa communication interpersonnelle dans un contexte de négociation, notamment par rapport à des transactions difficiles et des enjeux importants.

**Objectifs :** Acquérir les fondamentaux d'une négociation optimale  
Identifier son style personnel et comprendre celui d'autrui  
Optimiser sa performance en communication interpersonnelle

**Durée :** La formation est répartie sur 2 jours soit 14 heures.

### Anticiper pour mieux négocier

- Qu'est que négocier ?
- Pourquoi négocier ?
- Positions, intérêts et valeurs
- Autorité et négociation
- Les champs de la négociation
- Coopération ou compétition ?
- Stratégie, méthode et tactiques
- Tactiques coopératives et compétitives

### Négociation et psychologie

- Le facteur psychologique
- Etes-vous assertif ?
- Les risques de la négociation
- Typologie des négociateurs
- Sources de conflit
- Ecoute et reformulation
- Rhétorique de la négociation
- Compromis et concessions
- Les personnalités en jeu
- Quel négociateur êtes-vous ?

### Pratique de la négociation

- Comprendre et analyser les données
- La préparation en question
- Temps et négociation
- Les 7 étapes de la méthode
- Comment convaincre
- 6 objections fréquentes
- Comment conclure ?
- Marchander ou pas
- Bluffer ou dire vrai ?
- Test : Don Quichotte ou Machiavel ?

### La négociation commerciale

- Négocier avec un fournisseur
- Qu'est que l'empathie
- Négocier les prix et les délais
- Salami ou négociation globale
- Objectifs commerciaux et service client
- La philosophie win-win
- Éléments interculturels de la négociation
- L'attitude du négociateur
- Dix conseils pour négocier avec efficacité