

# La négociation de haut niveau

## Pour qui ?

Key Account Managers et négociateurs avertis.

## Objectifs :

Maîtriser les tactiques les plus élaborées pour être un négociateur expert.

Tenir compte de la dimension culturelle dans une négociation internationale.

Négocier efficacement en situation tendue.



© ioannis kounadeas / Fotolia

## Programme :

### 1. Cerner et s'adapter à l'autre pour mieux communiquer

- Identifier le profil des négociateurs
- Ne pas être perturbé par le rôle joué par la partie d'en face
- Cerner les objectifs et anticiper les stratégies
- Choisir la stratégie de négociation adaptée au projet et au client

### 2. Maîtriser les compétences comportementales essentielles

- Reconnaître ses atouts et travailler ses faiblesses
- Comprendre ses interlocuteurs et être à l'écoute
- Être convaincant et persuasif
- Adopter les bonnes attitudes selon la situation

### 3. Tenir compte des facteurs culturels

- Connaître la typologie des négociateurs
- Repérer l'impact de la culture sur le comportement
- Appréhender les différences culturelles pour mieux les gérer
- Instaurer un climat de confiance et éviter les malentendus

### 4. Gérer les situations de tension avec sérénité

- Bien élaborer sa stratégie lors de la préparation
- Maîtriser les 3 logiques des négociations : logique système, logique complexité, logique personnelle
- Gérer ses émotions et s'exprimer avec assertivité
- Déjouer les pièges de la partie adverse : bluff, menace...

## Les + pédagogiques :

- Des concepts sur la partie savoir faire et des outils pratiques pour gérer la relation dans les négociations.
- Travaux en collectif sur des préparations de négociation.
- Mises en situation.

Commercial, Marketing et  
Distribution