

Les fondamentaux de la négociation

Pour qui ?

Négociateurs régionaux ou jeunes négociateurs récemment nommés au niveau national.

Objectifs :

Maîtriser une méthode simple pour réussir une négociation commerciale.
Intégrer la notion de préparation, cruciale au bon déroulement de la négociation.
S'entraîner à adopter les différents « rôles » du négociateur.



© ioannis kounadeas / Fotolia

Programme :

1. Bien préparer sa négociation

- Décider des enjeux, limites, concessions possibles, alternatives...
- Anticiper la tactique d'autrui et choisir l'approche appropriée
- Penser zone de vulnérabilité, mire et « curseurs du pouvoir »
- Eviter l'autisme, mais savoir jouer avec le temps

2. Négocier efficacement

- Défendre son offre initiale par une argumentation pertinente et traiter les objections
- Entendre la demande de concessions et penser à obtenir des contreparties
- Eviter les pièges de la négociation : les concessions rapides, les tactiques d'intimidation...
- Développer de l'assertivité

3. Conclure sa négociation

- Ne pas oublier les règles d'or de la négociation et éviter de précipiter l'accord
- Gérer la pression adverse et ne pas se laisser envahir par le poids de l'émotionnel
- Respecter et faire respecter l'accord conclu et les engagements de chacun

4. Analyser, informer et suivre

- S'efforcer de faire cette autoanalyse non pas à partir du résultat, mais du comment
- Alimenter ses tableaux de bord pour piloter et non plus subir
- Penser à son plan de marche et aux permanentes actions correctrices
- Penser étape suivante, informer pour se donner toutes les chances et planifier la suite

Les + pédagogiques :

- Travaux en collectif, intégrant de réels apports méthodologiques. Animation sur des bases très pragmatiques à partir des situations rencontrées en clientèle par les négociateurs régionaux.

Commercial, Marketing et
Distribution