

Négociation niveau 2 : les techniques avancées

Développez vos compétences techniques et relationnelles

Ce que vous apprendrez

Que vous soyez ingénieur d'affaires, compte clé ou technico-commercial, votre performance repose sur votre capacité à négocier. La parfaite maîtrise des cinq règles d'or de la négociation ne suffit pas pour faire le poids dans une négociation difficile. Ce sont vos compétences comportementales, votre capacité à comprendre vos interlocuteurs et votre impact personnel qui vous feront réussir.

Objectifs

- Repérer ses réactions et reconnaître son style de négociateur
- Savoir faire face aux situations de tension dans les négociations
- Développer ses talents de négociateur

Pour qui ?

Directeurs de comptes, ingénieurs d'affaires, comptes clés, commerciaux et technico-commerciaux

Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la négociation

Points clés

- Les postulats de l'efficacité des meilleurs négociateurs
- Typologie des négociateurs
- Repérer les profils des négociateurs
- Connaître son style de négociation
- Déjouer les pièges des acheteurs
- Travailler sa flexibilité
- Se préparer à une négociation difficile
- Adopter un comportement positif
- Gérer les situations de tension



Formation accompagnée

Durée conseillée

2 jours

1 séance d'accompagnement individuel

Les pédagogies

- **Des concepts, de la méthode et des outils.**
- **Des mises en situation filmées.**
- **Un travail sur soi et son style de négociation :** tests, exercices d'entraînement à la flexibilité, plan d'action personnel, débriefing personnalisé du consultant lors de l'accompagnement individuel.
- **Travail préparatoire :** autodiagnostic sur son style de négociation et sur ses modes de réaction face au stress.

Commercial et Marketing

Négociation



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 666

CM 15