

Négociation niveau 3 : négociateur à haut niveau

Négociation en centrale aux niveaux national et international

Ce que vous apprendrez

La négociation en centrale représente un enjeu important, tant sur le plan financier que sur le plan stratégique. Face à la multiplicité des interlocuteurs, le processus est souvent long et complexe et le négociateur subit une pression forte.

Cette solution, conçue pour des négociateurs confirmés, vous apporte les compétences pour faire de vous de réels experts en négociation.

Objectifs

- Développer ses ressources personnelles pour rentabiliser ses négociations de haut niveau.
- Maîtriser les stratégies et tactiques de négociation les plus avancées pour mener des négociations à fort enjeu.
- Intégrer la dimension culturelle dans les négociations à un niveau international.

Pour qui ?

Négociateurs confirmés : directeurs commerciaux, directeurs des ventes, directeurs de comptes, comptes clés, ingénieurs d'affaires

Il est nécessaire d'être rompu aux stratégies et tactiques de négociation

Points clés

- Prendre pleinement conscience de son style de négociateur
- Cerner son comportement spontané et sous stress
- Choisir la stratégie de négociation adaptée au projet et au client
- Analyser les rapports de force : les curseurs du pouvoir
- Analyser le GRID, cerner les objectifs et stratégies de chaque interlocuteur
- Intégrer les facteurs culturels
- Intégrer les logiques de négociation de haut niveau : logique système, logique complexité, logique personnelle
- Conduire la négociation face à un groupe de négociateurs pour trouver un accord global
- Résister aux pièges tendus par les négociateurs
- S'affirmer avec assertivité face à toute situation de négociation



Formation accompagnée

Durée conseillée

2 jours + 1 séance d'accompagnement

Les pédagogies

- **Aide personnalisée** : les grilles d'analyse, exercices et jeux de rôles portent sur les cas personnels apportés par les participants.
- **De l'expertise** pour une formation d'experts : le consultant est un négociateur de haut niveau et un spécialiste des relations interpersonnelles.
- **Une mise en situation au plus proche du terrain** : la dernière demi-journée est consacrée à une simulation de négociation en centrale.
- **Travail préparatoire** : chaque participant monte un dossier de préparation à une négociation.

Commercial et Marketing

Négociation



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 667

CM 16