

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Perfectionner ses tactiques et comportements pour réussir ses négociations complexes Niveau 2

Dans des négociations complexes ou à fort enjeu, les techniques classiques peuvent s'avérer insuffisantes face à des interlocuteurs expérimentés ou des rapports de force déséquilibrés. Les renégociations, hausses de prix ou exigences accrues des clients nécessitent des tactiques et une posture affirmée pour sortir gagnant de ces situations. Cette formation propose des clés concrètes pour structurer vos négociations, gérer des interlocuteurs exigeants, et renforcer votre posture afin d'aborder chaque négociation avec confiance et efficacité.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux expérimentés, responsables comptes clés, grands comptes souhaitant perfectionner leur approche de la négociation.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap
<https://www.formavictoire.com/handicap/>
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demi-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque session
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Perfectionner ses tactiques et comportements pour réussir ses négociations complexes Niveau 2

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des thématiques comme la gestion des objections complexes ou le traitement des déséquilibres en négociation.
- Proposer un accompagnement individuel pour adapter les tactiques de négociation aux situations spécifiques des participants.
- Digitaliser les supports pédagogiques pour offrir un accès continu aux outils et modules d'entraînement.
- Concevoir des vidéos sur mesure pour illustrer les bonnes pratiques en négociation et renforcer leur ancrage dans la durée.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Développer des tactiques et une posture adaptées pour réussir des négociations complexes et à fort enjeu.

Objectifs de chaque module :

- Préparer sa tactique pour maximiser ses chances de succès
- Rétablir l'équilibre face à des rapports de force désavantageux
- Faire valoir ses arguments avec assertivité
- Développer ses ressources personnelles pour négocier efficacement



PROGRAMME

MODULE 1 – PRÉPARER SA TACTIQUE POUR MAXIMISER SES CHANCES DE SUCCÈS

- Repérer les enjeux pour le client et pour soi afin d'ajuster son approche.
- Identifier le groupe de décision et les rôles des interlocuteurs impliqués.
- Analyser la personnalité du négociateur pour anticiper ses réactions.
- **Mise en situation** : Élaborer une tactique de négociation à partir d'un cas concret.

MODULE 2 – RÉTABLIR L'ÉQUILIBRE FACE À DES RAPPORTS DE FORCE DÉSAVANTAGEUX

- Identifier et contrer les six manœuvres de déstabilisation en négociation.
- Temporiser pour éviter de négocier dans des conditions défavorables.
- Exploiter ses propres leviers pour rééquilibrer la situation.
- **Cas pratique** : Simuler une négociation déséquilibrée pour appliquer les techniques de rééquilibrage.

MODULE 3 – FAIRE VALOIR SES ARGUMENTS AVEC ASSERTIVITÉ

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi et les ajuster selon le contexte.
- Acquérir des réflexes pour gérer des négociations complexes avec confiance.
- Surmonter les obstacles tels que les murs de pierre, les attaques agressives ou les manipulations.
- **Exercice pratique** : Entraîner sa posture assertive face à des interlocuteurs difficiles.

MODULE 4 – DÉVELOPPER SES RESSOURCES PERSONNELLES POUR NÉGOCIER EFFICACEMENT

- Repérer les croyances limitantes qui freinent sa performance en négociation.
- Identifier les croyances de l'interlocuteur pour mieux orienter la discussion.
- Renforcer sa capacité à négocier en position d'égal à égal pour inspirer confiance et respect.
- **Exercice pratique** : Partager et analyser des expériences pour construire des solutions adaptées.