

## Négociation efficace

### Une négociation, deux gagnants

Vous négociez avec vos clients, vos fournisseurs ou bien en interne. Trop souvent, cela tourne à la guerre de positions. Faut-il être "dur" pour obtenir le résultat souhaité ou bien être "souple" pour préserver la relation avec l'autre partie ? Et si vous tentiez la coopération constructive ?

#### **La négociation : coopérer plutôt que vaincre**

- \* Découvrir les concepts de la "Négociation Raisonnée"
- \* Sortir de ces impasses que sont le rapport de force, la mauvaise foi ou l'agressivité

#### **Les participants sauront**

- \* Maîtriser un processus simple en 5 étapes clés pour préparer et mener tout type de négociation
- \* Identifier leurs "vrais" objectifs de leur négociation
- \* Distinguer positions et intérêts pour passer de la "guerre des positions" au partage des motivations
- \* Trouver des solutions avec l'autre, en étant créatif plutôt qu'impératif
- \* Se décider objectivement sur la meilleure solution possible pour les deux parties
- \* Préparer la meilleure solution de rechange au cas où...
- \* Préserver résolument la qualité de la relation en restant ferme sur le fond
- \* Reconnaître et déjouer les techniques de manipulation

#### **Cette formation profite aux :**

- \* Vendeurs, conseillers, managers et à toute personne en charge d'un résultat impliquant de négocier...

#### **Les points forts**

- \* Une mise en œuvre immédiate grâce à des exercices tirés de la réalité quotidienne des participants
- \* La mise en relation permanente entre une négociation profitable et une bonne communication
- \* Un animateur qui illustre ce qu'il dit par ses actes

#### **La méthode mise en œuvre**

- \* Des participants qui retrouvent par eux-mêmes des règles efficaces
- \* Un maximum d'exercices pour ancrer des pratiques

#### **Les temps forts**

- \* Des déductions pédagogiques à partir d'un partage d'expériences
- \* De l'étonnement face à la simplicité de certaines solutions

\* D'après William Ury et Roger Fischer