

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