



La Négociation Intégrative

Ou l'art de développer la valeur ajoutée de la relation client – fournisseur, dans la durée

*Trop souvent cantonnée à un rapport de force, la négociation peut pourtant être une véritable **source de création de valeurs** pour les protagonistes et leurs organisations respectives. Les théories de la négociation intégrative ont été mis en œuvre avec succès dans **tous les domaines, politiques, économiques et sociaux**, dès lors qu'il s'agit de négociations à forts enjeux et de construire une relation qui s'enrichit dans la durée. Parmi les facteurs clés qui conditionnent la réussite de ce type de négociation, figure en toute première position, la capacité des négociateurs à gérer l'équilibre du pouvoir tout au long du processus, et à développer le climat de confiance entre les acteurs de la relation commerciale.*

OBJECTIFS

PUBLIC CONCERNE

- Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux et dans la durée de la relation : Directeurs et responsables commerciaux, Directeur et responsables des achats, Directeurs logistiques, Directeur et responsables marketing, Administration des ventes, Juristes, Avocats...
- Pas de prérequis exigé

ANIMATION

- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Intégratives à forts enjeux

METHODES et OUTILS.

- Nombre de participants limité à 10 pour une plus grande interactivité.
- Support de présentation remis aux participants.
- Nombreux exercices pratiques.
- Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

DUREE & DATES

- 3 jours, soit 21 heures, de 9h00 à 17h30.
- Inter : les 16 et 17 mai puis 25 juin 2018 à Lyon.

LIEU

- Inter : Lyon
- Intra : au choix de l'entreprise

COUT

- 1.850 € HT / participant hors frais de déplacements, de restauration et d'hébergement.
- Intra : 10.950 € HT, hors frais de déplacements de restauration et d'hébergement.
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCA.

- Constituer et entretenir un dossier client, ou fournisseur, pertinent.
- Préparer chaque entretien de négociation pour se donner les meilleures chances de succès
- Mettre en œuvre le processus Inclusion / Contrôle / Ouverture pour être efficace lors des entretiens.
- Gérer l'équilibre du pouvoir dans la relation et développer la confiance entre les acteurs de la négociation.
- Assurer le suivi des entretiens avec professionnalisme.
- Mieux communiquer en interne et en externe.

PROGRAMME DE LA FORMATION

NEGOCIATEUR : UN METIER, DES MISSIONS ET RESPONSABILITES

- Les enjeux de la négociation
- Les missions et responsabilités du négociateur
- Les organisations d'entreprise au service de l'efficacité des négociateurs

GERER LE PROCESSUS ITERATIF DE LA RELATION CLIENTS ET PREPARER SES ENTRETIENS DE NEGOCIATION

- Les principes fondamentaux de la négociation intégrative et leurs conditions de succès
- La gestion des comptes clients/fournisseurs tout au long de l'année
- La préparation rigoureuse des négociations pour se donner les meilleures chances de succès

MAITRISER LES TECHNIQUES D'ENTRETIEN

- Les fondamentaux comportementaux et psychologiques de la relation interpersonnelle en négociation
- Mettre en œuvre le processus ICOCD pour gérer efficacement les entretiens de négociation
- Maîtriser les techniques de questionnement, répondre aux objections, savoir conclure en sa faveur
- Identifier les Groupes Réels d'Influence et de Décision au sein de l'organisation du partenaire

COACHING INDIVIDUEL DE CHAQUE PARTICIPANT PENDANT L'INTERSESSION ENTRETIEN LE SUCCES

- Optimiser les négociations par le suivi et la communication
- Comprendre le métier de l'interlocuteur, ses intérêts, ses objectifs et ses enjeux
- Eventer les « secrets » des techniques et tactiques de la négociation Distributive
- Utiliser le cadre réglementaire pour sécuriser et valoriser les relations

BILAN ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL