PRÉVENIR ET SORTIR DES SITUATIONS DE BLOCAGE EN NÉGOCIATION



Au cours des négociations, il peut arriver que les deux parties se retrouvent, volontairement ou non, dans une situation de blocage.

Qu'est-ce qu'une situation de blocage en négociation ? Est-il possible de prévenir ce genre de situations et donc de les éviter ? Comment en sortir, si possible ?

Autant de questions, auxquelles les négociateurs doivent trouver des réponses concrètes pour mieux faire face aux risques juridiques et économiques générées par ces situations, dans un contexte ou la date limite pour la signature des contrats ajoute une pression supplémentaire.

Cette journée de formation est également l'occasion d'analyser avec recul et objectivité ce qui pourrait être amélioré dans notre propre gestion des négociations.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Identifier et qualifier avec pertinence les situations de blocage.
- Mettre en place des stratégies efficaces de prévention des situations de blocage.
- Connaître les éléments fondamentaux du cadre réglementaire, pour prévenir ou sortir de situations de blocage.

Programme de la formation

Accueil, présentation des participants, recueil des attentes.

Prévenir les situations de blocage

- Définir les rôles, missions, responsabilités et autonomie des acteurs de la négociation.
- Préparer soigneusement chaque entretien et conserver une vision globale.
- Gérer l'équilibre du pouvoir et la pression du temps, et déjouer les tactiques distributives.
- Améliorer la formalisation des comptes-rendus et synchroniser la formalisation contractuelle.

→ Atelier de mise en pratiques

Sortir des situations de blocage

- Identifier les situations de blocage et méta-communiquer.
- Identifier les acteurs clés du Groupe Réel d'Influence et de Décision au sein de l'organisation du partenaire.
- Utiliser la loi pour restaurer le cadre d'une négociation constructive.
- Négocier en duo pour débloquer une situation.

→ Atelier de mise en pratique

Bilan et plans d'action individuels

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux et dans la durée de la relation : Dirigeants, Directeurs et responsables commerciaux, logistique, achats, marketing, Administration des ventes, juristes…

Prérequis :
Une expérience d'au moins un an dans les négociations commerciales est préférable.

Animation



Philippe DUVOCELLE
Coach et formateur, expert en négociations stratégiques et à forts enjeux.

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 8 par session.

Support de présentation remis aux participants en fin de session.

Les temps interactifs et de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation

Durée / Dates / Lieu

1 journée, soit 7 heures, de 9h00 à 17h30.

A Lyon.

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **790 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **890 € HT*** / participant.

Si besoin d'une convention pour une prise en charge OPCO, celle-ci sera délivrée par l'IRFD, Organisme de Formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle et dédié aux relations commerciales fournisseurs-distributeurs. https://irfd.eu/