BOOTCAMP NÉGOCIATIONS



Le métier de négociateur est exigeant par la somme des compétences qu'il requiert et l'investissement en ressources et en énergie qu'il mobilise au quotidien et dans la durée.

Nous vous proposons un ***entrainement intensif*** *pour préparer vos négociations à venir, et être dans les meilleures dispositions pour vivre pleinement votre métier de négociateur.*
Dans un cadre convivial et bienveillant où les échanges et les partages d'expériences sont favorisés, vous pourrez développer vos compétences en vous appropriant les facteurs déterminants de la réussite en négociation : la maitrise des processus, le développement de la communication interpersonnelle, la gestion de ses ressources individuelles.

Objectifs de la formation

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

- Mettre en œuvre les principes fondamentaux des stratégies de négociation intégrative.
- Utiliser le cadre réglementaire et les Conditions Générales de Vente avec subtilité pour gérer l'équilibre des pouvoirs.
- Développer un climat de confiance dans la relation.
- Mieux gérer son énergie et ses ressources sur une longue période de négociation.

Programme de la formation

Accueil, présentation et cadrage de la formation en fin de journée précédente

L'utilisation du cadre juridique dans la négociation intégrative

- Les principes fondamentaux : climat de confiance, équilibre du pouvoir et critères
- externes de légitimité.
- Utiliser le cadre juridique comme arbitre de la négociation pour équilibrer les
- pouvoirs.
- Mettre en pratique le processus Inclusion / Contrôle / Ouverture pour développer un climat de confiance dans la relation.

→ Ateliers, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques.

Prévenir et gérer le stress inhérent à la négociation

- Développer la conscience et la maitrise de soi.
- Pratiquer la méditation de Pleine Conscience et en intégrer les bienfaits.
- STOP et techniques de centrage et respiration.

→ Ateliers, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques.

Les 3 piliers et le socle de la négociation

- Déséquilibre significatif, avantages et contreparties, garantie de non discrimination... Des leviers de négociation puissants.
- Instaurer ses CGV comme socle unique de la négociation.

Utiliser son corps pour être pleinement présent dans la négociation

→ Ateliers d'exercices corporels pour ancrer une Présence souple et affirmée.

- Partage d'expériences autour de la Présence, et ancrage des bonnes pratiques.

Communiquer avec efficacité

- Les clés de la communication positive.
- Se synchroniser pour s'ajuster et développer une communication fluide et efficace.
- Gérer les objections dans la souplesse, sans s'opposer mais sans éviter, pour orienter positivement l'énergie de la relation.

→ Atelier sur la gestion des objections avec le langage appréciatif, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques.

Légitimer ses CGV et son tarif

→ Ateliers, partage d'expériences et ancrage des bonnes pratiques.

Bilan des deux journées de formation et Plans d'action individuels

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à fort enjeux commerciaux : Directeurs Commerciaux, Comptes clés, Grands Comptes, Directeurs des Ventes…

Aucun prérequis exigé.

Animation

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

Patrick BORNE
Coach et formateur en Elément humain et enseignant en arts martiaux Chinois.

Adélaïde ROBARDEY
Avocat, formatrice et experte en Négociations Commerciales.

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 18 par session.
Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.
Supports écrits, audio et vidéo remis aux participants.
Mindfulness, Elément Humain, Tai Chi, PNL, CNV.
Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

2 jours, soit 14 heures.
A Lyon.

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **1.795 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **1.950 € HT*** / participant.
Intra AVEC prise en charge OPCO : **15.000 € HT*.**

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/

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*