Programme formation négociation :

maîtriser votre comportement et développer votre psychologie **Durée :** 2 jours

Public cible :

- Toute personne qui souhaite approfondir ses connaissances dans la pratique de la négociation.

Pré-requis :

- Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la formation négociation - comportement et psychologie ;
- La négociation est un art dans lequel il est nécessaire d'analyser ou d'anticiper les réactions de son adversaire/client pour arriver à ses fins, autrement dit, à réaliser une vente. Par le biais de notre formation négociation : comportement et psychologie, vous saurez vous préparer psychologiquement à l'exercice de la négociation et aux techniques d'écoute, de manipulation et d'analyse qui lui sont propres.

La préparation mentale :

- Préparer et se préparer : une différence majeure ;
- Les 5 écueils psychologiques de la préparation ;
- Le leitmotiv de la négociation ;
- Affûter ses arguments dans le langage de son interlocuteur ;
- Se préparer aussi à l'improbable.

Le premier contact et l'évaluation mutuelle :

- Les premiers instants et ses enjeux
- L'empreinte psychologique de l'environnement
- La communication inconsciente
- Les détails qui dévoilent la personnalité de votre interlocuteur
- Les stratégies de négociation déjà perceptibles

Découvrir les positions et les intérêts de chacun :

- Se mettre en posture d'écoute ;
- L'envers du décor du questionnement ;
- Entendre ce qui n'est pas dit et voir ce qui est caché ;

- La communication non-verbale : une grille de lecture extrêmement riche ;
- Les messages non-verbaux qui trahissent et ceux qui rassurent ;
- Les mots qui effraient et ceux qui rapprochent.

Les techniques de manipulation :

- Les 1001 techniques de manipulation : échantillon ;
- Les techniques les plus visibles : de la flatterie à la menace ;
- Les techniques les plus redoutables : de la demande innocente à l'incrustation définitive ;
- Les techniques les plus simples : de l'affect à la culpabilisation ;
- Les techniques pour faire face ;
- Le rôle de l'assertivité ;
- Où commence et où s'arrête la manipulation ?

Obtenir la satisfaction des deux parties :

- Les caractéristiques des meilleures transactions ;
- Les règles d'or à respecter pour obtenir satisfaction ;
- Savoir conclure quand c'est le moment.

Le suivi à la négociation :

- Gagnant-gagnant : le mythe et la réalité ;
- La négociation durable pour sortir définitivement du coût masqué.

Méthodes pédagogiques pour le stage Négociation : Comportement et psychologie.

- Apports théoriques et méthodologiques ;
- Illustrations et partages interactifs ;
- Exercices ludiques ;
- Cas pratiques ;
- Plan d'actions de progrès ;
- Support de cours formation négociation.

Responsable pédagogique : Thierry BIDAUX 06.84.98.17.22

Suivi :

- Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signé par le formateur.