

FORMATION NEGOCIATION

Code : NEGO

Durée : 2 jour(s)

Population cible :

Acheteurs
Prescripteurs
Acheteurs publics
Juristes

Prérequis :

Aucun

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les principes de négociation sur la base de cas pratiques

Méthodes pédagogiques :

Méthode Accelerated Learning ®. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficace, mais plus fatigant par les stagiaires.

Support(s) remis :

Supports des résumés
Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Accueil, Introduction, Tour de table.

Introduction : Pourquoi négocier, quand ?

Temps 1 : la préparation

Jeu de rôle n°1

Résumé : les phases de la préparation, connaître

Jeu de rôle n°2

Résumé : les phases de la préparation, comprendre

Jeu de rôle N°3

Résumé : les phases de la préparation, convaincre

Explication du document remis : connaître comprendre convaincre conclure

Temps 2 la MESORE

Travail en groupe : repérer la MESORE

Résumé fourni : La MESORE MEilleure SOLution de REpli

Temps 3 : le mode d'écoute active

Jeu de rôle n°4

Résumé : l'écoute active

Temps 4 : les modes de négociation

Jeu de rôle n°5 : les 3 modes de négociation « consensus, compromis, concession »

Résumé : les 3 modes de négociation, passer de l'une à l'autre.

Temps 5 : l'attitude assertive.

Jeu de rôle n°6 : l'assertivité

Résumé fourni : l'assertivité comme mode de négociation.

Temps 6 : les signaux d'approbation

Jeu de rôle N°7

Résumé fourni : repérer les signaux d'approbation dans une négociation

Temps 7 : cas de synthèse

Tour de Table. Evaluation à chaud.

Conditions commerciales :

Prix en intra :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages** « first customer » :

1. Remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficiez de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage impossible.

3. Si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, la formation se fait dans vos locaux, au même prix si vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Décalage possible jusqu'à J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Non prévu. Vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficier des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

Commercialisation uniquement par ERICS ASSOCIES

Révision janvier 2017