

NÉGOCIATION PERSUASION

Négocier est un art, persuader est une science



Que cela soit avec des clients, des fournisseurs, des investisseurs ou dans la vie privée, nous négocions chaque jour. Pourtant, peu d'entre nous sont réellement formés à ce type d'interaction. A l'issue de ce programme, vous maîtriserez les outils pour aborder des négociations complexes en toute confiance. Vous aurez appris à convaincre et à conduire une négociation vers une issue positive pour toutes les parties.

Formation

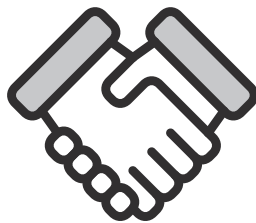
La formation est divisée en 4 modules, étalés sur 2 jours: négociation de base, intelligence émotionnelle et sociale, négociation avancée et persuasion. Grâce à nos méthodes pédagogiques innovante, nous vous aiderons à mettre en œuvre les concepts théoriques que vous aurez appris. Nous vous donnerons les outils pour continuer à vous former entre les deux sessions et à l'issue de la formation. Au fil du temps, vous deviendrez un négociateur hors pair!

Formateur

Notre spécialiste de la négociation est un CEO expérimenté. Il négocie chaque jour, tant en Belgique qu'à l'étranger. Il est formé aux techniques les plus avancées, y compris les dernières découvertes issues de la recherche en neurosciences. Il enseigne la négociation et la persuasion dans le cadre du Certificat en Sales and Account Management, organisé conjointement par la Sales Academy et ICHEC Formation Continue.

Inscription

www.thesalesacademy.be



NÉGOCIATION DE BASE

JOUR 1 - MATIN

Vous apprendrez une structure de négociation que vous pourrez appliquer à différents contextes. Elle vous aidera à:

1. Préparer la négociation
2. Établir une relation de confiance
3. Comprendre les intérêts de vos interlocuteurs
4. Imaginer des solutions créatives, dans l'intérêt de toutes les parties
5. Vous référer à des standards objectifs pour étayer votre argumentation



NÉGOCIATION AVANCÉE

JOUR 2 - MATIN

Vous apprendrez une structure de négociation qui vous permettra de faire face à des situations plus complexes. Elle vous permettra de:

1. Mettre à profit votre intelligence émotionnelle dans le cadre de négociations tendues
2. Remettre sur les rails une négociation qui tourne mal
3. Négocier lorsque vous n'êtes pas en position de force
4. Réagir à des attitudes ou à des demandes déraisonnables



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

JOUR 1 - APRÈS-MIDI

En négociation, votre pire opposant est souvent, vous-même! Vous apprendrez à:

1. Identifier vos émotions
2. Gérer vos émotions, en particulier dans le cadre de situations tendues
3. Écouter votre interlocuteur et comprendre sa perspective
4. Adapter votre stratégie à chaque interlocuteur et à chaque situation
5. Augmenter votre confiance en vous pour oser des prises de position audacieuses, éviter les réactions défensives et gérer les échecs



PERSUASION

JOUR 2 - APRÈS-MIDI

Convaincre s'apprend! A l'issue de ce module, vous connaîtrez:

1. Les étapes essentielles d'un processus de persuasion
2. Les principales figures de rhétorique
3. Les principes d'influence
4. Les biais de raisonnement les plus courants et leur influence sur le processus de persuasion



Sales Academy
supported by ICHEC FORMATION CONTINUE