



# Interentreprises

## Outils & Techniques de négociation personnalisés

### PERSONNES CONCERNEES :

Tout **négoceur**, concerné par la négociation **à enjeux** : Directeurs commerciaux, responsables des achats, chefs de projets, Directeurs Marketing, Directeur Industriel, Responsable des Ressources Humaines...

**N.B. : 15 jours avant le début de la formation, chaque participant rempli un questionnaire personnalisé sur Internet, en vue d'identifier son « profil » personnel de négociateur. Ce « profil » lui est remis au début de la formation.**

### OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- **Approfondir ses connaissances en négociation**
- **Acquérir les tactiques clés de la négociation**
- **Identifier les bonnes aptitudes du négociateur**
- **Savoir définir sa stratégie de négociation de ... (quand négocier, où s'arrêter... ?)**
- **Identifier son « profil » de négociateur**
- **Optimiser ses performances en négociation et améliorer les retours sur investissement, tant dans sa vie personnelle que professionnelle...**

**DATES ET LIEU :** [http://www.formation-negociation.com/sessions\\_interentreprises.htm](http://www.formation-negociation.com/sessions_interentreprises.htm)

**DUREE : 3 jours**

**HORAIRES : 8H30 - 18h30**

**NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 (maximum)**

**TARIF : 2 220,00 Eur HT**

Ce tarif comprend : un « profil personnel de négociateur » H.B.D.I.\* pour chaque participant avec la restitution collective des profils, la mise à disposition et l'installation du matériel audiovisuel, les documents pédagogiques, les mises en situation pratique, une « hot line » téléphonique pour le groupe de participants durant 12 mois.

Le tarif ci-dessus inclus également les déjeuners avec boissons, les pauses et deux salles de formation équipées de matériel audiovisuel (écran, caméras, moniteurs TV, câblages...)

\* H.B.D.I. : Herrmann Brain Dominance Instrument

\* P.N.L. : Programmation Neuro Linguistique

**Contact :** [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)

**Tél. +33 (0)6 74 02 04 24**

## PROGRAMME

### OUTILS & TECHNIQUES DE NEGOCIATION

- Techniques de négociation et attitudes de négociateur (avec des exercices de négociation complexes, incluant des négociations bilatérales et multilatérales)
- Quelles sont les étapes clés ? Comment utiliser son « profil » personnel en négociation ?
- Comment mener la discussion et optimiser l'écoute ?
- Comment identifier les temps forts, les blocages, les interpréter et les utiliser ?

### OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES

- Comment faire et comment répondre à une proposition ?
- Comment concéder efficacement et réussir un accord mutuellement contributif ?
- Exercice pratiques et mises en situations réelles (niveau II) de négociation
- Observation de négociation et analyse en temps réel sur écran TV
- Etude des films vidéo, synthèse.

### PEDAGOGIE

- Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques (négociations bilatérales et multilatérales)
- Utilisation d'un système vidéo interactif - (Groupes de négociateurs observés et filmés en direct en salle de négociation et réciproquement avec analyse sur écran vidéo)
- Animation par formateur expérimenté en négociation (certifié H.B.D.I.\*, Praticien P.N.L.)

**Défi: Adaptez votre « profil de négociateur » à celui de votre interlocuteur !**

### Voici de quoi nous faire réfléchir...

- Négocier peut être éventuellement un don, mais c'est surtout un processus structuré !
- Négocier est une question de motivation et d'intérêt pour chacun
- Seul le dynamisme d'une bonne proposition fait prospérer la négociation
- Toujours se concentrer sur ce que l'on veut, jamais sur ce que l'on craint
- La nature nous a donné deux oreilles et une bouche. Utilisons-les dans les mêmes proportions !

# *NOTES PERSONNELLES*