



Réussissez vos négociations de haut niveau

🎯 OBJECTIFS

- Considérer les facteurs de réussite et d'échec d'une négociation.
- Étudier les fondamentaux de la négociation à haut niveau : de la préparation au closing.
- Réussir des négociations avec des interlocuteurs multiples.
- Diriger toutes ses ressources de négociateur vers des situations à forts enjeux.

📄 CONTENU

- **Identifier le processus de décision :**
 - estimer le poids de chacun dans la décision ;
 - analyser les objectifs et contraintes ;
 - visualiser le calendrier du processus et faire émerger les critères d'évaluation.
- **Préparer sa négociation :**
 - les facteurs les plus sensibles de réussite d'une négociation ;
 - l'importance de la consultation et sa place dans la progression d'une négociation ;
 - les techniques de reformulation sélective ;
 - développer l'attitude d'empathie.
- **Arrêter une stratégie de négociation gagnante :**
 - se fixer des objectifs à court, moyen et long termes ;
 - évaluer les enjeux du projet pour le client ;
 - définir son positionnement concurrentiel.
- **Expérimenter les meilleures pratiques de la négociation à haut niveau :**
 - se doter d'une vision globale ;
 - environnement externe et organisation client ;
 - identifier les éléments-clés de la décision ;
 - avoir une vision de ses atouts concurrentiels, situer ses marges de manoeuvre ;
 - obtenir des engagements réciproques ;
 - accepter les enjeux de l'autre (objectifs et préoccupations) pour ce qu'ils sont ;
 - démontrer un comportement positif en toute situation, réagir aux tentatives de déstabilisation ;
 - gérer son temps, son stress et ses émotions en négociation.
- **Défendre sa position, reprendre la maîtrise de la négociation :**
 - techniques de reformulation sélective, techniques de recadrage ;
 - faire face aux pièges et situations difficiles.



PUBLIC VISÉ

Managers commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables Grands Comptes, Key Account Managers, consultants, directeurs business units, directeurs projets

PRÉREQUIS

2 à 3 ans d'expérience dans le domaine de compétence concerné

MÉTHODE

Entraînement intensif à la négociation en privilégiant les cas concrets proposés par les participants et les séances de vidéo débriefées, entraînement sur des situations et des enjeux de difficulté croissante, travaux en sous-groupes, analyse des pratiques gagnantes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques

DURÉE

2 jours soit 14 heures

TARIFS

L'ensemble de nos formations sont sur devis

CONTACT GÉOSLANE

contact@geoslane.fr - 01 84 73 05 81

- **Négocier en équipe :**
 - se répartir les rôles, intégrer la dimension systémique entre les acteurs ;
 - préparer et mener efficacement une négociation à plusieurs, à distance ;
 - réussir ses négociations tripartites et gérer ses alliances.
- **Négocier face à un groupe de décideurs :**
 - réussir sa prise de contact ;
 - synthétiser la présentation du contexte, argumenter et valoriser sa solution globale ;
 - traiter les questions difficiles et les objections.