

PROGRAMME DE FORMATION

Négociier gagnant-gagnant



Contexte

La négociation est un exercice parfois complexe. Cela nécessite beaucoup de pratique pour parvenir à la fois conclure une vente, et à préserver la relation. Dans ce module distanciel, vous découvrirez les bases essentielles de l'approche « gagnant-gagnant », lorsque vous serait en pleine négociation.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- **Développer des comportements efficaces de négociateur**
- **Aborder la négociation en instaurant une relation basée sur l'intérêt commun**

Pour qui

Commerciaux, responsables d'achats, conseillers de vente, télévendeurs(euses), managers commerciaux, nouveaux managers commerce. Toutes personnes étant amené à pratiquer des négociations commerciales.

Prérequis

Aucun

Durée

3h00 en distancielle

Nombre de participants

2 à 8 personnes

Avant la formation

Il sera proposé au bénéficiaire de :

- Communiquer autour du contexte professionnel actuel avec le formateur
- Visualiser le tuto de prise en main des outils digitaux utilisés pour la formation
- Solliciter les futurs participants pour identifier les attentes
- Positionner les futurs participants à l'aide d'un autodiagnostic préalable sur :
 - **Une évaluation digitale sur la capacité à négocier**

Programme de formation

PARTIE 1 : (Durée de 1h00)

⇒ **Phase introductive**

- Présentation : « Icebraker »
- Recueil des attentes

⇒ **Développer des attitudes et postures influentes**

- Montrer de l'intérêt à l'interlocuteur dès le début
- Maîtriser les attitudes non-verbales essentielles (postures, intonations, mimiques ...)

- Préparer à l'avance les solutions de rechanges (contreparties, concessions, etc ...)
🗺️ Atelier de réflexion : « La préparation des enjeux (ce que je veux obtenir, ce que je ne veux pas perdre, etc... (**support fourni**) »

PARTIE 2 : (Durée de 1h00)

⇒ **Accroître sa capacité à maintenir un puissant lien relationnel**

- Ecouter et questionner efficacement pour collecter les informations utiles
- Faire preuve d'empathie pour comprendre les motivations de l'autre
- Eviter le piège du « oui »

🗺️ Atelier ludopédagogique : « Savez-vous écouter ? »

⇒ **Viser un accord mutuel (gagnant-gagnant)**

- Bâtir un « pont d'or » en provoquant l'engagement de son interlocuteur
- Déjouer les principaux blocages (l'obstruction, l'agressivité, le mensonge)
- Garantir la bonne application des accords trouvés

🗺️ Atelier de réflexion : « L'emballement émotionnel »

PARTIE 3 : (Durée de 1h00)

⇒ **S'entraîner pour adopter les bons réflexes**

- Simulation n°1 : Négociation avec un client qui tourne à la confrontation
- Simulation n°2 : Négociation avec un vendeur d'une société leader sur le marché

🗺️ Atelier de mise en situation : « Simulations entre 2 participants basées sur des scénarii pré-établis »

⇒ **Phase de conclusion**

- Synthèse des apports et points sur les actions à mettre en œuvre
- Evaluation des acquis de formation via Google Forms
- Evaluation de satisfaction « à chaud »

Méthodes utilisées et techniques d'animation

- Utilisation d'un outil de visioconférence : Zoom ou Teams ou Google Meet
- Alternance d'exposés théoriques et d'échanges interactifs
- Ateliers de réflexion en sous-groupe et de mise en situation
- Apports de techniques pédagogiques et mnémotechniques déposées à l'INPI
- Test individuel
- Visionnage de séquences vidéo
- Quiz via smartphone « Kahoot ! »

Matériels nécessaires

Un ordinateur avec une connexion internet, une sortie audio, un micro (ou micro-casque), une webcam.

Un smartphone avec une connexion internet 3G minimum

Modalités de suivi et d'évaluation

Pendant la formation :

- Les participants émargent une feuille de présence interactive au démarrage

- Les évaluations des acquis sont effectuées pendant et en fin de formation sous forme de Quiz, QCM via Google Forms, exercices de mise en pratique, étude de cas
- Un questionnaire de satisfaction à chaud est complété par chaque participant en fin de stage via Google Forms
- Une attestation d'acquisition est envoyée par email à chaque participant dans un délai de 24h

Après la formation :

- Une évaluation de satisfaction « à froid » est proposée 4 semaines après la réalisation de la formation.
- Le service triple garantie « Impulsion Réussite » est automatique activé pour une durée de 30 jours, à partir du dernier jour de formation. Elle se décline en trois étapes :
 - Garantie acquisition des contenus de formation
 - Garantie satisfaction de l'animation, de la pédagogie et des supports fournis
 - Garantie action de la mise en œuvre opérationnelle
- Un suivi des plans d'actions mis en œuvre est réalisé par messagerie instantanée (What's App), pour traiter des difficultés de mise en œuvre rencontrées pendant 8 semaines.

Modalités pratiques

Formation intra-entreprise

- Lieu de formation : distanciel (dans les locaux de l'entreprise ou à domicile)
- Horaires de formation : soit 9h00-12h00, soit 13h30-16h30 (possibilité d'adapter les créneaux horaires)
- Tarif : 990 € HT (2 à 4 personnes) - 1390 € HT (5 à 8 personnes) pour les 3h de formation (*exonéré de TVA en vertu de l'article 261 du CGI*)
- Délais d'accès à la formation : A définir avec le bénéficiaire (*1 mois minimum si prise en charge de l'OPCO*) : validation des dates, inscription des participants et définition des objectifs si besoin

Formation inter-entreprise

- Lieu de formation : distanciel
- Horaires de formation : soit 9h00-12h00, soit 13h30-16h30 (possibilité d'adapter les créneaux horaires)
- Tarif : 350 € HT pour les 3h de formation (*exonéré de TVA en vertu de l'article 261 du CGI*)
- Délais d'accès à la formation : inscription des participants jusqu'à 7 jours ouvrables avant la date de démarrage, ouverture de la formation à partir de 2 participants minimum
- Dates : Nous contacter

Les modalités détaillées sont disponibles en consultation sur www.boero-conseil-rh.com.

Modalités d'accès

Après inscription, chaque participant reçoit un livret d'accueil 1 semaine avant le démarrage, comprenant toutes les informations relatives à l'organisation et le guide d'utilisation complet du logiciel utilisé (principalement Zoom®, Teams® ou GoogleMeet®). Les liens de connexion définitifs sont envoyés 24h avant la première session.

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

Les conditions d'accès aux formations à distance sont adaptées individuellement. Le logiciel Teams de Microsoft®, dispose d'une option sous-titres et d'aides audio visuels. Les personnes concernées sont invitées à nous contacter en amont afin d'adapter au mieux les conditions de la prestation.

Qualité du formateur

Cyril Boero

- ⇒ Expérience significative de 17 ans :
 - Encadrant dans le domaine de la GSB
 - Management des unités commerciales
 - Formation de manager et développement de carrière
 - Recrutement de cadre intermédiaire
- ⇒ Depuis 2018 : Consultant - Formateur et dirigeant de cabinet de formation Spécialisé en management opérationnel, communication et performance commerciale
 - Accompagnement individuel et collectif
 - Gagner en efficacité professionnel
 - Perfectionnement des pratiques managériales au sein des entreprises
 - Développement des performances commerciales (vente et négociation)
 - Amélioration de la communication interpersonnelle et des relations humaines au travail

Contact

Cyril Boero

Consultant - formateur

Dirigeant du cabinet BOERO CONSEIL RH, affilié au groupe IMPULSION CONSULTING

Tel : 06.61.47.69.87

E-mail : cyril.boero@impulsionconsulting.com



REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Les documents réglementaires (règlement intérieur de formation et CGV) sont envoyés lors de l'établissement du devis avec le bénéficiaire, et sont disponibles en consultation sur www.boero-conseil-rh.com.

Programme mis à jour le : 1^{er} avril 2022