

Objectifs pédagogiques

- ✓ Proposer des outils immédiatement assimilables et utilisables par les participants dans leurs négociations quotidiennes.
- ✓ Procurer un référentiel unique pour préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociation,
- ✓ Mettre en œuvre une véritable stratégie de négociation, face à un ou plusieurs clients et/ou fournisseurs.
- ✓ Renforcer sa posture de négociateur face à des interlocuteurs complexes, de type agressif, mauvaise foi, harceleur...
- ✓ Utiliser les stratégies, tactiques et techniques les plus adaptées face à la situation, notamment dans les contextes commerciaux où le rapport de force est déséquilibré.

Au programme

Matin (3h30)

POUVOIR ET LEADERSHIP

Dissocier le négociateur du décideur,
Etablir la crédibilité du négociateur,
Préparer le mandat de négociation,

ANALYSE DU CONTEXTE

Comprendre la réalité du contexte,
Déterminer et verbaliser l'OCP,
Identifier les motivations adverses

Après-midi (3h30)

CARTOGRAPHIE DES ACTEURS

Etablir le sociogramme adverse via
SocioPlan©

Récolter de l'information

Identifier les profils complexes

IDENTIFICATION DES STRATÉGIES

Analyser le rapport de force Rapfor©
Déterminer l'ossature stratégique
Confirmer le mandat avec Mandascan©

Matin (3h30)

FORMATION DE L'ÉQUIPE

Susciter l'engagement de l'équipe commerciale,
Connaître l'impact de son profil en négociation
Négocier en binôme

INFLUENCE ET RELATION

Créer une relation de négociation durable
Pratiquer l'écoute active
Induire le changement

CLÔTURE ET DÉCISION

Déterminer le processus décisionnel
Clôturer efficacement une négociation
Valoriser la partie adverse

Après-midi (3h30)

APPRENTISSAGE ET DEBRIEFING

Débriefier une rencontre de négociation
Accepter le droit à l'erreur
Utiliser PACIFICAT pour débriefier

TRANSMISSION DES SAVOIRS

Susciter l'auto-formation
Partager son expertise

AREA OCCITANIE - N° d'organisme de formation : 76 34 09 224 34

**Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter
Céline GOURRE – Référente administrative/pédagogique et Référente Handicap
celine.gourre@areaoccitanie.com -04.67.04.30.18**

Public et prérequis

Le programme en Négociation Complexe spécialisé en négociation commerciale articulé autour du référentiel PACIFICAT© s'adresse aux dirigeants ou équipes en charge de négociation commerciales.

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Vous avez besoin d'un aménagement spécifique pour participer à la formation ? Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.

Méthodes pédagogiques et d'encadrement

Type d'animation : Alternance d'apports théoriques et mises en pratiques permettant une implication directe et l'appropriation rapide des techniques enseignées par les participants. Illustration par de nombreux exemples réels vécus et mises en situation. Exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants/Cas pratiques et mises en situation /Accès digital et gratuit à la plateforme/ADN Link vous permettra d'accéder aux slides de la formation et aux lectures recommandées.

Support : . Un support concret et précieux pour s'exercer quotidiennement et utiliser chaque outil à tout moment, sur son lieu de travail.

Intervenant : **Silvia Bravard-Meunier** a mené sa carrière au sein de l'univers de la grande distribution française : elle a œuvré pour le compte de marques internationales (Danone, Marie, Nespresso) et a acquis une solide expertise de la négociation sous haute pression et du management. Tout au long de son parcours, elle a été confronté aux notions de conflits et de complexité, exigées par les négociations de la Grande Distribution. En 2017, elle intègre l'Agence des Négociateurs, premier réseau mondial de négociateurs professionnels et accompagne les entreprises, sur les sujets de la négociation complexe.

Coût

Tarif adhérent AREA et OCEBIO :

1000 € HT € HT soit 1200 € TTC/pers

Tarif non adhérent AREA et OCEBIO:

1400€ HT soit 1680 € TTC/pers

Durée Lieu

Durée	14 heures
Modalités/Lieu	Présentiel Occitanie

Modalité de suivi de l'exécution de la formation et d'évaluation

- ✓ **Une feuille d'émargement** est visée par les stagiaires par demi-journées et co-signée par le formateur.
- ✓ **Un questionnaire de satisfaction** est remis à chaque participant à l'issue de la formation
- ✓ **Une attestation de formation** est remise à l'issue de la formation
- ✓ **Un exercice d'évaluation des connaissances** est réalisé par le formateur.
- ✓ **Un questionnaire de suivi des retombées de la formation** est adressé aux participants et au commanditaire 3 semaines à 6 mois après la formation.

Taux de satisfaction et retour des participants (2021)

Indicateur global de satisfaction

Points forts du stage

Nathalie D. DAF

Animation ++ Intervenant très dynamique. Super expérience !



4/4

Oliver R. Chef des ventes

On en veut encore, c'était trop court ! Des techniques potentiellement rapides à mettre en pratique. Une formatrice de très haut niveau mais facilement accessible

Jérôme L. – Chef des ventes

Energie et maîtrise du sujet par le formateur, Partage d'expérience et illustration

Morgane B.- Commerciale

Les outils sont applicables de façon concrète

MAJ 14/12/2021

AREA OCCITANIE - N° d'organisme de formation : 76 34 09 224 34

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter

Céline GOURRE – Référente administrative/pédagogique et Référente Handicap

celine.gourre@areaoccitanie.com -04.67.04.30.18