

Négociations pratiques - 2 jours

But général

Cet atelier est conçu pour donner aux participants les connaissances et les compétences nécessaires pour négocier avec succès.

Objectifs

Grâce à cet atelier hautement interactif, vous pourrez :

- Apprendre quand et comment recourir à la négociation
- Suivre un processus clair pour négocier dans une situation d'affaires
- Utiliser les bonnes tactiques pour gérer toute situation de négociation
- Pratiquer pour être plus convaincant dans vos négociations

Nous utilisons le modèle de négociation développé par la Harvard Business School, qui est d'adopter un des deux comportements "de position ou de principe". Nous lui ajoutons l'approche du professeur Gavin Kennedy de Herriott Watt University et l'étude des comportements au sein d'une négociation de Neil Rackham.

L'atelier est construit autour d'un processus de négociation en 5 étapes et les participants seront progressivement amenés à apprendre à mieux appliquer ces étapes dans leurs négociations.



Contenu de l'atelier

- Le processus de négociation du point de vue des «acheteurs» et des «vendeurs»
- Types de négociation
- Identification de vos options Souhaits / Attentes / Devoirs
- Identification de vos concessions et vos variables
- Préparation d'un BATNA
- Comment mener une discussion lors de la négociation
- Comment faire un package de propositions
- Comment recevoir des propositions
- Comment donner et faire face à des concessions dans une négociation

- Comment gérer les conflits au sein de la négociation
- Comment faire face à une impasse
- Comment guider la négociation
- Négociation sur les prix
- Négociation sur les services
- Analyse des styles et tactiques de communication
- Comment faire le suivi après la négociation

Méthodologie de formation

L'atelier est livré d'une façon enthousiaste, énergique et stimulante de manière positive par le formateur, utilisant des apports de formation, des discussions et différents jeux de rôle pour lesquels les participants devront préparer et mener à bien différents types de négociations. Le cas écoutes progressivement devenue plus complexe et difficile tout au long de la journée et sont liées à l'étape 5 du processus de négociation.

Evaluation et progression

Après chaque jeu de rôle nous prenons le temps de donner un feedback pour chacun par le formateur et par le groupe, que chaque participant pourra inclure dans son plan d'action et utiliser pendant le reste du cours.

Les participants utiliseront une «Feuille de planification » pour tous les cas étudiés, ce qui leur permettra de se concentrer pendant qu'ils se préparent et aussi d'examiner les résultats de chaque cas d'une manière critique. L'objectif est que les participants utilisent ces feuilles comme outil de préparation et d'aide-mémoire, une fois qu'ils sont de retour dans leur univers professionnel.

À la fin de cet atelier, les participants sont en mesure d'identifier et de reconnaître les comportements et les compétences clés pour leur permettre de négocier plus efficacement. A la fin de l'atelier, les participants doivent remplir un plan d'action fondé sur ce qu'ils ont appris durant les 2 jours.

Suivi et accompagnement

À la fin de chaque cours, les évaluations seront rassemblées et pourront être examinés à des fins de gestion des performances. Le programme commence par un atelier de deux jours. Afin de renforcer l'apprentissage VIRAK peut, sur demande, inclure un suivi de 6-8 semaines en séances particulières après la formation, où les progrès seront constatés et le développement futur discuté.

VIRAK peut également aider et / ou entraîner dans la préparation des négociations.