



Réussir mes négociations

🕒 1 jour (7 heures)

👥 Collectif

💻 Distanciel

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les compétences pour consulter et construire une offre performante.
- Maîtriser les techniques d'argumentation pour mettre en valeur son offre et réfuter les objections.
- Savoir gérer ses marges de manœuvre pour enrichir son offre et l'ajuster de façon constructive pour converger vers un accord satisfaisant.

Les + de la formation

- Réussir la phase consultation
- Maîtriser la stratégie de l'offre
- Créer les conditions de l'accord

Programme

Atelier 1 : Travail en partage sur un cas concret de négociation suite à un entretien obtenu par recommandation.

- Compréhension du cas
- Reformulation de la problématique
- Provision de questions à utiliser
- Choix des pistes de réponse pour construire son offre

Atelier 2 : Formulation de l'offre

- Quelle stratégie ?
- Quelle présentation ?
- Quels arguments pour mettre en valeur l'offre
- A quelles objections s'attendre pour défendre sa proposition ?

Atelier 3 : Optimiser sa marge de manœuvre pour montrer la valeur ajoutée de l'offre

- Maîtriser le concept de marge de manœuvre
- Définir les avancées, les contreparties, les concessions pour ajuster sa proposition
- Comprendre comment créer les conditions de l'accord par la méthode de l'appropriation

Atelier 4 : Savoir pratiquer les techniques de closing pour valider l'accord

Informations supplémentaires

- Pré requis : Aucun
- Public : Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome ;
- Modalités d'évaluations : Mise en situation, évaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- Lieu : Classe virtuelle
- Accessibilité Handicap : Contacter le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation : hayet.rabhi@freeland-academie.com
- Horaires : De 9h30 à 12h30 ou de 13h30 à 17h30 – 1 pause

Moyens pédagogiques : Session de formation à distance. L'assistance pédagogique se fait par messagerie et est assurée par un e-tuteur. L'apprenant peut se faire assister en posant des questions en ligne directement depuis la plateforme Académie Freeland accessible en continu. Les supports de formation et les fiches d'exercices peuvent être téléchargés directement sur la plateforme

Moyens techniques : Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. Une assistance technique est à la disposition du stagiaire par téléphone au 01 56 54 82 21 ou par mail formation@freeland.com du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

