



PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE DE NEGOCIATION		FCV03
DURÉE	35 heures	10 demi-journées
PUBLIC	Responsable de vente, étalagiste, vendeur, merchandiseur...	
PARTICIPANTS	Sessions par 2 à 24 participants	
PRÉ-RECOUIS	Des bases en Vente additionnelle nécessaire.	
LIEU	17 Passage du Ponceau – 75002 Paris	En inter-entreprise
NIVEAU	Amélioration de compétences	
DÉTAILS	Nguyen Laurent	
FORMATEUR	c.f. https://formacity.fr/team pour voir ses compétences détaillées	
OUTILS	Stylos, feuilles, ordinateur, vidéoprojecteur, tableau blanc, livret	

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Connaître le cadre juridique des négociations.
- Mettre en pratique la méthode de négociation centrée sur les intérêts.
- Optimiser sa prise de parole en public.

MÉTHODOLOGIE

- Etude de cas
- mise en situation
- apports théoriques selon besoins.

LIVRET DE FORMATION

- Informations générales (règlement intérieur, accès, déroulement, guide d'accès au blended-learning sur notre site internet, fiche-profil formateur)
- Programme de formation
- Fiche mnémotechnique
- Conseils pratiques
- Attestation de fin de stage

MODALITES D'EVALUATION

- Un quizz est disponible gratuitement sur notre site <https://formacity.fr>
- En classe, des cas pratiques, questionnaires, QCM et tests sont établis
- Auto-correction entre participants, puis synthèse globale par le formateur.
- Remise d'une fiche évaluation

GENERALITES

Contenu	Durée
<ul style="list-style-type: none"> - Présentation du formateur - Présentation des participants 	20min
Recueil des attentes des participants : <ul style="list-style-type: none"> - Questionner et écouter les attentes des participants en faisant un tour de table - Présenter le programme et le déroulement de la formation 	30min
Présentation du programme et le déroulement de la formation	10min
Présentation théorique illustrée par des exemples	5h
Étude de cas, démonstration par le formateur, mise en situation, jeux de rôles	20h
Réflexions de groupe guidées par le formateur, échanges d'expériences avec les participants	7h
Supports de cours, exercices et correction	60min
Évaluation : <ul style="list-style-type: none"> - Évaluation des connaissances en début de session - Évaluation des connaissances acquises en fin de session - Évaluation de la satisfaction des apprenants de la formation et du formateur 	60min

LES COMPETENCES DU NEGOCIATEUR

- Compétences comportementales du négociateur
- 10 facteurs clés de préparation : les 5 critères factuels
- 10 facteurs clés de préparation : les 5 critères factuels
- Estimation du rapport de force
- L'entonnoir des négociations : Consulter
- L'entonnoir des négociations : Confronter
- L'entonnoir des négociations : Concrétiser
- Gérer la marge de manoeuvre : HHH
- Gérer la marge de manoeuvre : HH et HB
- La stratégie du négociateur : art de la manoeuvre
- La qualité de l'argumentation

CAS PRATIQUE D'UNE NEGOCIATION POSITIVE

- Négociation Positive : Première phase de consultation
- Négociation Positive : Analyse de la phase de la consultation
- Négociation Positive : Phase de confrontation
- Négociation Positive : Analyse de la phase de confrontation
- Négociation Positive : Phase de concrétisation

CAS PRATIQUE D'UNE NEGOCIATION NEGATIVE

- Négociation Négative : Première phase de consultation
- Négociation Négative : Analyse de la phase de la consultation
- Négociation Négative : Phase de confrontation
- Négociation Négative : Analyse de la phase de confrontation

LES PRINCIPALES CAUSES D'ECHEC D'UNE NEGOCIATION

- Positions des interlocuteurs inconciliables
- Manque de temps