NÉGOCIATION D'ÉLITE

Préparer, mener et conclure une négociation complexe ou résoudre un conflit

PARTICIPANTS

Manager ou cadre (direction, commerciaux grands comptes) amené à mener une négociation complexe et/ou à fort enjeu

OBJECTIFS

- Etre en mesure de mener avec succès une négociation à très fort enjeu stratégique et à haute valeur ajoutée
- Développer ses capacités de négociateur d'élite
- Etre en mesure de déjouer les pièges successifs d'une négociation au long cours et de faire valoir ses arguments avec force et conviction

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Pédagogie innovante, fondée sur l'interaction de **3 compétences** :

- celle d'un négociateur « de métier », rompu aux négociations dans les situations les plus complexes, ancien **négociateur du GIGN**
- celle d'un consultant-formateur, spécialiste de la négociation et des techniques de **négociation dans un cadre business**
- celle d'un consultant-formateur, spécialiste de la **communication interpersonnelle, verbale et non-verbale.**

Formation-action = **80% de pratique pour 20% de théorie** : simulations, jeux de rôle, mises en situation, sous l'œil de la caméra.

PROGRAMME (2 jours)

<u>JOUR 1</u> – D'UNE POSITION D'INTRUS A UNE POSITION DE RÉFÉRENT : DANS LA PEAU D'UN NÉGOCIATEUR D'ÉLITE
(intervenants : ancien négociateur du GIGN + spécialiste de la communication interpersonnelle)

- **Tour de table :** recueil des attentes individuelles et présentation de la formation et de ses objectifs
- **Présentation des techniques de négociation en situation de crise**
  - La composition d'une unité d'élite – les différents rôles
  - La préparation – la grille de négociation
  - Le profilage – les différents profils
  - L'action – la conduite et les matrices de la négociation
  - Le débriefing
  - Le partage des bonnes pratiques
- **Mises en situation : dans la peau d'un négociateur d'élite**
  - Simulations sur mesure en groupe (filmées)
  - Débriefing sur la conduite de la négociation : la pression du temps
  - Débriefing sur la gestion du conflit : de l'émotionnel au rationnel

<u>JOUR 2</u> – APPLICATION A L'UNIVERS PROFESSIONNEL DES PARTICIPANTS
(intervenant : consultant-formateur spécialiste des techniques de négociation business)

- **Tour de table :** présentation de la journée, rappel et éclairage sur les outils de la veille
- **Le questionnement et la fidélisation-client**
  - La préparation
  - Le profilage
  - L'action
  - L'élicitation (maintien du flux conversationnel)
  - Les techniques par téléphone
  - Les techniques d'ancrage (développer l'up-sell)
  - Simulations sur mesure
  - Techniques de vente tirées d'autres secteurs

Sujets abordés et outils introduits au fur et à mesure de l'avancement des mises en situations

Exercices filmés, enregistrés, revus et débriefés en commun

- **Débriefings**
  - Débriefing sur la communication non-verbale
  - Débriefing sur la communication par téléphone

ORGANISATION & TARIF

Intra – entreprise uniquement, groupe ou individuel: nous consulter pour un montage sur-mesure