



DEFENDEZ VOS MARGES : NEGOCIEZ EFFICACEMENT AU QUOTIDIEN

FORMATEUR : Passionné par les leviers de la performance et après avoir passé 10 ans dans des groupes agro-alimentaires internationaux, **Nicolas GENIN** conseille et forme depuis 10 ans les entreprises d'univers aussi différents que la distribution, l'industrie, le conseil ou le sport, en France ou à l'étranger, en management, négociation, organisation ou en accompagnement dans la performance collective ou individuelle. Il accompagne au quotidien des entreprises dans leur stratégie de négociation tant dans la réflexion en amont que dans la conduite

OBJECTIFS

- Identifier les éléments clés à la préparation et à la conduite des entretiens de négociation
- Expérimenter une méthode de négociation pour atteindre ses objectifs en entreprise
- Identifier comment adapter sa posture pour plus d'efficacité

PROGRAMME

JOUR 1 MATIN

• NEGOCIER, UNE HISTOIRE DE COMPORTEMENT

Mieux se connaître pour mieux en jouer

Les responsabilités du négociateur

La valeur ambition

La communication comme arme du stratège

Oubliez que négocier est noble et que vendre est basique

JOUR 1 APRES MIDI

• NEGOCIER, UNE HISTOIRE DE PREPARATION

Les 6 temps de la négociation

La valeur des prestations

Les contreparties qui pèsent

Savoir tout préparer pour garder le talent pour l'imprévisible

Poser efficacement ses objectifs

JOUR 2 MATIN

• NEGOCIER, UNE HISTOIRE DE TECHNIQUE

Les stratégies : Compétition, compromis, coopération

JOUR 2 APRES MIDI

Les méthodes : Point par point, retournement, bilan ...

Les tactiques : Pression, fermeture, duperie, collaboration, jeu du temps ...

Les techniques : Silence, autorité restreinte, comportement outrageux ...

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Échanges dirigés, jeux, exercices, entraînements, atelier de réflexion, découverte guidée, transposition, jeux de rôle, transposition

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 2 jours – 14 heures

PUBLIC : Dirigeant d'entreprise

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 05/04/2023 par la responsable pédagogique