



TRAINING 4 SUCCESS

CYCLE DE FORMATION POWER UP : Réponses aux objections & Négociation

(MOD_2021112)

PRE-REQUIS :

- Avoir suivi le cycle de formation PowerUp

TARIF :

- Intra-entreprise : à partir de 1600€ HT

ACCESSIBILITE PMR :

- Nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes à mobilité réduite. Un référent pédagogique (Valérie LECSIEUX) est à votre disposition pour tous aménagements pédagogiques et matériels liés à votre formation

OBJECTIFS VISES :

- Maîtriser les techniques de négociation
- Optimiser ses réponses
- Communiquer avec assertivité

PUBLIC VISE :

- Tout public

METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques
- Jeux challenges

DUREE :

- 2 jours soit 14 heures

VALIDATION DE LA FORMATION :

- QCM

REFERENT PEDAGOGIQUE :

- Sylvain Caron

PROGRAMME

1. Préparer sa tactique de négociation

- Repérer le niveau d'enjeu pour son client et pour soi.
- Identifier le groupe de décision.
- Connaître la personnalité de négociateur de son client.

2. Rétablir le rapport de forces dès le début de la négociation

- Les 6 manœuvres de déstabilisation en négociation.
- Savoir temporiser pour ne pas négocier en situation défavorable.
- Utiliser ses propres leviers pour rétablir le rapport de forces.

3. Faire valoir ses arguments avec assertivité

- Identifier ses tendances naturelles à l'affirmation de soi.
- Acquérir les réflexes gagnants.
- Surmonter trois types de difficultés en négociation : "mur de pierre", "attaques agressives", "manipulations".

4. Développer ses ressources personnelles pour négocier profitablement

- Repérer ses croyances négatives en matière de négociation.
- Repérer celles de son interlocuteur.
- Développer sa capacité à négocier en position d'égal à égal.



Référent handicap :
Valérie LECSIEUX –
06.79.77.37.45

Training 4 Success
660 bis Route d'Amiens – Bat 1 – CS54007
80040 AMIENS Cedex
contact@t4s.fr
03 61 19 97 34

