



## EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

# Développez vos compétences en négociation

La négociation fait appel à des compétences relationnelles pour adopter les bons comportements et attitudes. Être à l'écoute et s'appuyer sur la communication de l'autre sont les fondements de négociations réciproquement gagnantes.

### Les OBJECTIFS de La formation

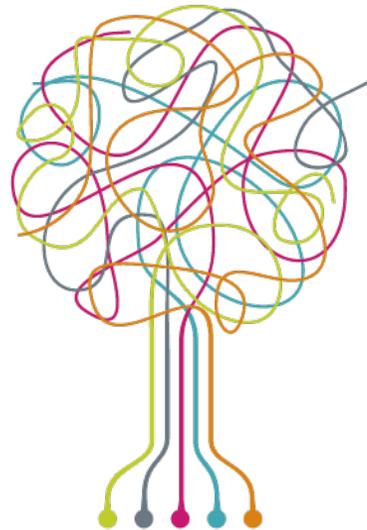
- Acquérir des techniques de négociation efficaces,
- Développer une démarche professionnelle,
- Savoir traiter les objections et les situations délicates,
- Adapter sa négociation à ses interlocuteurs.

### À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Maîtriser l'entretien de négociation,
- Augmenter votre taux de transformation,
- Améliorer votre aisance relationnelle.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est active et participative. La vidéo et les jeux de rôles sont utilisés à des fins pédagogiques. Un questionnaire d'auto-positionnement est réalisé en amont de la formation.



### PROGRAMME

IDENTIFIEZ votre profil de négociateur  
MAITRISEZ les différentes étapes de la négociation

IDENTIFIEZ les besoins et attentes de vos interlocuteurs et appuyez-vous sur leur communication

REPÉREZ les facteurs de réussite liés à chaque contexte de négociation

CRÉEZ un climat de confiance pour mieux convaincre

ANTICIPEZ et traitez les objections et les réticences, sachez faire entendre raison

CONCLUEZ efficacement et encouragez les recommandations



### PUBLIC

Négociateurs, vendeurs, acheteurs,  
toute personne vivant  
régulièrement des situations  
de négociation



### DURÉE

2 jours (14 h)