

## Public

Tout public ayant à mener des négociations commerciales

## Prérequis

Aucun

## Durée

2 jours

## Prix

Inter-Entreprise\*\* 14h. 1500€

Intra-Entreprise\*\* 14h. 2500€\*

\* Prix Inter HT / personne, Prix Intra HT / groupe.

\*\* Nombre de stagiaires

minimum : 6

## Calendrier

A voir avec le centre

## Modalité

En présentiel ou à distance

Formation à distance via zoom

Convocation envoyer la veille via mail

Avec un lien vers le zoom

## Formatrice et

### Personne à contacter :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

## Profil de l'intervenante

### Hélène Séjourné

✓ Certifiée analyse transactionnel Niveau 101 et 202

✓ Certifiée MBTI

✓ Certifiée ICF ACC

✓ Certifiée COS® Coaching Orientée Solution

✓ Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho

✓ Team Alchemy

✓ DESS IAE de Nice

✓ Master EGCI Paris

HELENE SEJOURNE

282 Chemin du Val Martin

## MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX NEGOCIER

Prendre conscience des enjeux d'une négociation afin de professionnaliser sa pratique et de s'engager vers un processus d'échange permettant de multiplier les opportunités et d'imaginer des solutions co-construites pour pérenniser les résultats et améliorer les relations des protagonistes.

### Objectif de la formation :

- Connaître les fondements de la négociation et savoir quand et comment utiliser la négociation à bon escient
- Avoir une démarche appropriée et les outils nécessaires à une négociation gagnant-gagnant
- Repérer les qualités d'un bon négociateur et adapter sa posture à ses interlocuteurs

### Programme de formation

#### Jour 1

##### Recueil des attentes

- Faire connaissance
- Être au clair sur le contenu de la formation
- État de lieu individuel sur la négociation

##### I. CONCEPTS ET FONDAMENTAUX

- Définition de la négociation,
- Les fondements
- Les aspects stratégiques de la négociation
- Les différentes situations de négociation

##### Ateliers

- ↳ *Réflexion collective : Créer sa propre définition de la négociation*
- ↳ *A travers des exercices, prendre conscience que la négociation est partout*
- ↳ *Jeux rôle négociation individuel salariale*

##### II. DEMARCHE D'UNE NEGOCIATION

- La préparation la base d'une négociation réussie
- La « check-list » Nego un outil pour mener à bien ses négociations
- Découverte de 2 méthodes :ACORD & SMART
- L'évaluation de la négociation

##### Ateliers

- ↳ Expérimentation d'une négociation collective, sur la base de cas réel apporter par le groupe ou autre

#### Jour 2

##### III. LA NEGOCIATION AVANT TOUT UNE AFFAIRE DE COMMUNICATION

- Les fondamentaux de la communication : la distorsion, l'écoute, l'art du questionnement et la reformulation au service de la négociation
- Comment éviter les situations de blocage ?
- La négociation et l'interculturalité.

06560 Valbonne  
www.helenesejourne.fr

SAS capital 5000€  
Siret 804 263 986 00015  
RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263  
986 enregistré sous le n°  
93.06.07480.06 auprès du préfet de  
région

#### IV. MES QUALITES DE NEGOCIEATEUR

- Compétences et qualités d'un négociateur
- Mon style de négociateur

#### V. MIEUX SE CONNAITRE POUR ADOPTER UNE POSTURE ADEQUATE EN NEGOCIATION

- Compétences et qualités d'un négociateur
- Mon style de négociateur
- L'Analyse Transitionnelle au service de la négociation

#### Exercices :

- ↪ Autodiagnostic : quel négociateur suis-je,
- ↪ Autodiagnostic : mes positions de vie
- ↪ Préparation d'une négociation commerciale
- ↪ Jeux de rôle

#### PLAN DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- Définir ses objectifs d'amélioration.
- Définir et formaliser les actions à mettre en œuvre.
- Poser des jalons en termes de temps et s'engager sur des délais.

#### Les points forts:

- ▶ Échanges de bonnes pratiques
- ▶ Questionnement type coaching pour amener les participants à trouver leurs propres ressources
- ▶ Plusieurs auto diagnostics pour mieux se connaître
- ▶ Des jeux de rôle pour s'approprier la théorie
- ▶ La formatrice est certifiée Analyse transactionnelle, approche neurocognitive et comportemental (ANC), Team Alchemy et MBTI. Elle apporte une vision pragmatique de la gestion des priorités, basée sur plus de 20 ans d'expérience en entreprise et dans le management de projets.

#### Evaluation

##### A chaud :

Questionnaire d'auto-évaluation des connaissances  
Retour d'expérience intersession  
Questionnaire de satisfaction

##### A froid

Suivi post formation, Envoi d'un questionnaire d'appropriation