



FORMATION

Négocier : optimiser son pouvoir de persuasion pour améliorer ses résultats

Dans un contexte économique difficile, tout le monde veut être compétitif, et chacun veut tirer la couverture à soi. La négociation intervient à toutes les étapes du projet, dès que plusieurs participants sont rassemblés autour d'un projet commun. Les négociations sont âpres et interviennent dans toutes les procédures. A l'inverse comment accompagner ses clients dans la négociation avec les entreprises, pour maîtriser les budgets et construire au juste prix, et ce dans le respect de chacun.

88 %

de satisfaction

COMPÉTENCES CLÉS

- Gérer ses émotions lors des interactions professionnelles** : pour assurer une communication sereine et efficace en utilisant des techniques d'autorégulation et de reconnaissance des émotions primaires.
- Pratiquer l'écoute active pour comprendre pleinement les besoins et préoccupations des interlocuteurs** : en employant des méthodes d'analyse transactionnelle et de reformulation.
- Argumenter en faveur d'un point de vue ou d'une proposition** : pour persuader et influencer positivement la décision en utilisant les techniques d'argumentaire CAPB et SIMAB.
- Identifier et traiter les objections** : pour surmonter les obstacles lors des négociations en appliquant des méthodes de questionnement, de silence et de reformulation.
- Utiliser des tactiques de négociation spécifiques** : pour atteindre des accords mutuellement bénéfiques en se basant sur la zone d'accord, les concessions et la préparation stratégique.

PROGRAMME

1^{ère} séquence : **Gestion des émotions**

- Les émotions primaires
- Identification des situations dites « stressantes » et travaux sur la mise en place de mécanisme d'autorégulation
- L'affirmation de soi / L'écoute active

2^{ème} séquence : **Communiquer efficacement**

- La communication interpersonnelle : non-verbal/pare-verbal/verbal
- L'analyse transactionnelle et méthode DESC outils de communication
- Questionnement et silence
- La reformulation / Le SONCAS / Le langage des couleurs

3^{ème} séquence : **Présenter et argumenter**

- Argumentaire CAPB / Argumentaire SIMBAB
- De la « fausse barbe » à l'objection infondée
- Traitement en 7 phases
- La zone d'accord, concessions et préparation stratégique

4^{ème} séquence :**Négociation commerciale** :

- 5 tactiques de négociation

Négociation collaborative :

- Manager un projet par la négociation collaborative
- Les 5 phases d'une négociation collaborative

MODALITÉS

Suivant la programmation

Présentiel ou en distanciel

- Exposés suivis de questions-réponses
- Exercices d'application individuels ou en sous-groupes : études de cas, quiz...
- Accès en ligne aux ressources pédagogiques et documentaires

PUBLICS

- Architecte
- Bureau d'études
- Chargée de communication
- Développement
- Collaborateur
- Économiste
- Maîtrise d'ouvrage publique
- Paysagiste concepteur

14h

THÉORIE ●●○○○

PRATIQUE ●●●○○