



## FORMATION

**Négociier** : 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<sup>ère</sup> 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<sup>ème</sup> séquence :

- Communiquer efficacement** : La communication interpersonnelle : non-verbal/para-verbal/verbal, L'analyse transactionnelle et méthode DESC outils de communication
- Négociation commerciale** : Questionnement et silence, La reformulation, Le SONCAS, Le langage des couleurs

3<sup>ème</sup> séquence :

- Présenter et argumenter** : Argumentaire CAPB & Argumentaire SIMBAB
- Traiter les objections** : De la « fausse barbe » à l'objection infondée
- Négociation commerciale** : Traitement en 7 phases, La zone d'accord, concessions et préparation stratégique

4<sup>ème</sup> 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 ●●●○○