

# ART DE LA NÉGOCIATION

## NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

### OBJECTIFS

Construire un scénario de négociation pour atteindre ses objectifs  
Utiliser les bons arguments au bon moment  
Clôturer une négociation

### PROGRAMME

#### Négociation : de quoi parle-t-on ?

Définition de la négociation  
Caractéristiques d'un bon négociateur  
Enjeux de la négociation pour les différents acteurs impliqués

#### Préparation de la négociation

Prise de conscience de ses marges de manoeuvre et de leur amplitude  
Détermination des concessions possibles : évaluation de leur coût, du moment auquel les utiliser et de l'intérêt de chaque concession pour l'interlocuteur  
Préparation de son argumentaire en les situant en fonction de ce qu'ils valent pour l'autre  
Evaluation des besoins de son interlocuteur

#### Conduite de la négociation

Conduite de la négociation  
Choix de sa stratégie de négociation  
Tactiques de négociation en fonction de son objectif : passage en force, défensive, marchandage, ouverture, gagnant/gagnant, demande, registre émotionnel ...  
Création de la relation  
Traitement des objections  
Affirmation de sa position : savoir dire non

#### Clôre la négociation

Repérage du « bon moment »  
Obtention de l'accord : techniques de closing  
Suivi de l'accord et pérennisation de la relation

### OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

### MODULE

Durée : 2 jours  
sur 2 mois  
Code WEB : MGT50

#### Public

Managers de proximité, managers hiérarchiques ou fonctionnels de tous secteurs d'activité

#### Prérequis

- Aucun prérequis exigé

#### Modalités d'admission

- Admission sur dossier d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.  
- La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

#### Rythme de formation

La formation alterne des séquences en présentiel d'une journée et des séquences en classe virtuelle à distance d'une ou plusieurs heures.

#### Frais de scolarité

1 000 euros  
1 200 euros TTC

#### Certification

OPEN BADGE CESI : validation numérique de compétences et de connaissances

