

Formation : L'ART DE LA NÉGOCIATION



PUBLIC CIBLE

ATTACHÉS COMMERCIAUX



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

14 heures



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être au top dans le travail d'avant-vente des projets
- Être efficace dans la définition des actions commerciales (vendre du temps informatique et des modifications)
- Être performant dans les négociations avec les clients/partenaires et les acteurs internes



TARIF

A partir de
3500€

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 14 heures de formation en présentiel
- Formation animée par un formateur expert en négociation
- Le séminaire est construit sur une pédagogie d'implication maximum.
- Les négociations sont simulées à la vidéo et les participants deviennent les propres acteurs de leur scénario. Deux séquences filmées deviennent les temps forts de la formation.
- La participation au débriefing est pilotée par l'animateur et alimentée par les observations des participants.

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Etude de la demande de formation et inscription à l'adresse contact@kereisformation.com
- Démarrage possible à tout moment de l'année

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Travaux pratiques

TYPE DE VALIDATION

- Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription afin d'identifier plus précisément les conditions de réalisation et de faisabilité de la formation. Prendre contact en amont avec notre référent Handicap à contact@kereisformation.com

PROGRAMME

JOURNÉE 1

Présentation du programme

Explication de la pédagogie du séminaire fondée sur les scénarios simulés à la vidéo (préparation /jeu/débriefing).

- Préalable : Appropriation d'une grille de préparation (12 critères) pour toute négociation.

Cas « Décalage »

Simulation vidéo

- Décryptage du jeu des acteurs
- Enseignements tirés

Qualités de base du négociateur

- Techniques de questionnement
- Pratiques d'écoute active
- Sketchs d'entraînement pour s'approprier les techniques enseignées (esprit ludique et souci d'efficacité)

Bilan Journée 1 et ajustements si nécessaire.

- Illustrations : exemples de négociation pris dans l'actualité ou au cinéma (échecs et réussites de négociation).

JOURNÉE 2

Cas « Priorisation »

Simulation vidéo

Thème : Prise de parole convaincante en assemblée

- Les techniques d'argumentation
- Le traitement des objections

Objectif : Être percutant.

Débriefing, enseignements tirés.

- Maîtriser la conduite de la négociation
- Savoir gérer ses marges de manœuvre
- Construire une solution convergente
- Les techniques de closing

Bilan Journée 2 :

Les bons réflexes du négociateur.

Vos interlocuteurs

VOTRE RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET FORMATEUR



Lionel Bellenger
Formateur

« Lionel Bellenger est Président de IBEL fondé en 2007. Activité: Conférences - Coaching - Formation.

Il a animé plus de 1000 conférences dans le monde francophone. Auteur d'une cinquantaine de livres, dont des best sellers chez ESF, PrismaMedia et aux PUF, il dirige la collection Formation Permanente chez ESF Sciences Humaines.

Il est également Directeur Académique à HEC Executive Education pour les programmes courts de Négociation.

Auteur des livres :

- Négociez comme un pro / ESF Sciences Humaines
- La négociation / PUF (disponible en audiolivre)
- Convaincre en 7 minutes chrono / ESF Sciences Humaines

Auteur de Masterclass : sur la négociation en ligne sur les plateformes : Eléphorm, Weelearn, Spotify, Albert Académie, Walter Learning

VOS CONTACTS

Pôle administratif:

Marine LEGRAND & Anne-Claire GIRIN
contact@kereisformation.com
01 80 52 35 21

Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia N'GORA
tuteur@kereisformation.com

Pôle pédagogique:

Sophie CORINI et Bruno FERRE
tuteur@kereisformation.com



Kereis Services, société en nom collectif
3 rue Victor Schoelcher 44800 SAINT-HERBLAIN
822 620 225 00018

www.kereisformation.com

