Les bases de la négociation

Objectifs

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Définir les étapes de la négociation
2. Utiliser la méthode C.R.O.C.
3. Bâtir des argumentaires adaptés
4. Gérer les objections
5. Mener une négociation gagnant-gagnant

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Programme

Mieux se connaître pour mieux s'adapter à son interlocuteur

- Se préparer
- Disposer d'une M.E.S.O.R.E en négociation raisonnée

Connaître les étapes clés de la négociation

- Connaître
- Comprendre
- Convaincre
- Conclure
- Conforter

Bâtir des argumentaires adaptés

- L'argumentation exhaustive
- Les 7 étapes d'une argumentation sélective
- Maîtriser son C.A.P. selon S.O.N.C.A.S.E.

Gérer les objections

- L'objectif implicite d'une objection
- Six étapes pour maîtriser l'objection

Faire adhérer et conclure un accord gagnant-gagnant

- La technique de l'addition
- Les signaux Verts
- La flèche chronologique
- Le bilan
- L'argumentaire inversé.

Pédagogie de la formation

Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants.
Échanges d'expériences. Analyses de pratiques. Conseils personnalisés à chacun.

Datadock VALIDÉ

Durée : 2 jours *(14H de F°)*
Tarif : 1659€ net de taxes
Inventaire de personnalité inclus
Dates : 5 & 6 Fév. 2025 - 3 & 4 Avril 2025 - 3 & 4 Juil. 2025 - 11 & 12 Sept. 2025 - 12 & 13 Nov. 2025 *ou démarrage immédiat*
Lieu : Écully *ou à définir*
Code : RC0602
Intervenant :
Chantal Englebert-Balmont
Tél : 04.78.33.57.59
06.80.05.03.76
Mail: formation@balmont.net
Also in English

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

COACH CERTIFIÉ PROCESS COMMUNICATION®

Toutes les actions de formation de Chantal Balmont Conseil répondent parfaitement aux exigences du Décret Qualité DataDock du 30 Juin 2015. Elles sont référençables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

Datadock