

## Négocier et argumenter ses idées avec efficacité

### INTERETS DE CETTE FORMATION :

*Au-delà de la méthodologie employée, présenter ses arguments de façon percutante, préparer son entretien de négociation en mettant au point ses tactiques, la négociation passe aussi par une préparation comportementale pour se sentir plus fort.*

### OBJECTIFS :

- ✓ Augmenter ses capacités à argumenter de manière percutante
- ✓ Apprendre les techniques de négociation interpersonnelle
- ✓ Développer ses aptitudes relationnelles en phase de négociation
- ✓ Se préparer mentalement pour se sentir fort

### THÈMES abordés

#### Bases de négociation

Que signifie négocier ?  
 Les qualités à mettre en œuvre  
 Comprendre les motivations de l'autre, ce à quoi il est sensible  
 Les outils de PNL pour mieux analyser

#### Se préparer

Avec quels objectifs, quelles limites acceptables  
 Les questions à se poser, les pièges à éviter  
 La hiérarchisation des arguments – La méthode FOFA  
 Bien identifier ce qui ne peut pas être négociable pour soi, pour l'autre  
 Imaginer les alternatives  
 Comment réussir une relation gagnant/gagnant  
 Les outils PNL pour mieux convaincre  
 Ce qu'apporte l'Analyse Transactionnelle dans une négociation  
 La préparation mentale, en quoi cela consiste

#### L'entretien de négociation et d'argumentation

Afficher clairement ses objectifs  
 Les premières minutes, la présentation des premiers arguments  
 Se synchroniser avec l'autre  
 Ecouter, reformuler, faire préciser  
 Traiter les objections sans agressivité  
 Traiter la relation d'adulte à adulte  
 La gestion des différends  
 Quelles propositions faire, à quels moments  
 Que faire en cas de désaccords

#### Jouer avec les différentes tactiques de négociation

Savoir présenter l'intérêt positif pour l'autre de son idée  
 Savoir jouer avec le temps  
 La coopération, en quoi ça consiste  
 Conclure efficacement

**DUREE :**  
**2 jours**

**FORMULES :**  
**Intra**  
**Formaching**

**PRIX :**  
 Nous consulter

**PUBLIC :**  
 Tout public

**PARTICIPANTS**  
 De 1 à 10 pers

**PEDAGOGIE**  
**Pratique : 80%**  
**Théorie : 20%**

Entraînement  
 individuel et collectif

**Mise en situation à  
 partir de cas réels  
 apportés par les  
 participants**

Jeux de rôle  
 Apports  
 méthodologiques  
 Conseils pratiques

**EVALUATION**  
 Evaluation à chaud