

CMV-15**DEVELOPPER VOS TALENTS DE NEGOCIATEUR****OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Développer vos talents de négociateur
- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation
- Atteindre des accords mutuellement bénéfiques.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Introduction à la négociation**
 - ✓ Définition et objectifs de la négociation
 - ✓ Les différents types de négociation
 - ✓ Les étapes du processus de négociation
- **Préparation à la négociation**
 - ✓ Analyse de la situation et des enjeux
 - ✓ Définition des objectifs et des limites
 - ✓ Stratégies de préparation efficaces
- **Techniques de communication en négociation**
 - ✓ Écoute active et empathie
 - ✓ Communication non verbale
 - ✓ Reformulation et clarification
- **Gestion des conflits et des objections**
 - ✓ Identification des sources de conflits
 - ✓ Techniques de résolution des conflits
 - ✓ Gestion des objections et des blocages
- **Création de valeur et recherche de solutions gagnant-gagnant**
 - ✓ Principes de la négociation collaborative
 - ✓ Techniques de création de valeur
 - ✓ Recherche de solutions mutuellement bénéfiques
- **Simulation de négociation et feedback**
 - ✓ Mise en pratique des techniques apprises
 - ✓ Analyse des performances et feedback individualisé

PUBLIC CIBLE :

Cette formation s'adresse à toute personne désireuse d'améliorer ses compétences en négociation, qu'il s'agisse de professionnels en entreprise, de cadres, de responsables des ventes, de chefs de projet ou de toute personne souhaitant améliorer ses capacités à négocier dans différents contextes.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste