

# Aperçu du programme Le savoir-faire de la négociation

## Objectifs

À l'issue de ce programme, chaque participant(e) pourra :

- expliquer la différence importante entre vendre et négocier ;
- disposer d'un cadre de travail pour analyser le contexte de la négociation et préparer une position optimale pour négocier ;
- préparer des tactiques variées pour gérer le déroulement de la négociation en vue du résultat désiré ;
- décrire et se servir des comportements clés, ou le Modèle de Compétences, utilisés par les négociateurs très efficaces ;
- disposer de stratégies pour entretenir un climat positif, déjouer les « coups tordus » et se sortir des stagnations et des impasses ;
- s'entraîner à préparer, planifier et faire usage du « Modèle de Compétences » dans plusieurs négociations simulées ;
- profiter du feedback constructif et objectif sur ses performances comparées à celles du « Modèle de Compétences » et créer ainsi son Plan d'Action pour continuer le développement de ses compétences après la formation ;

## Qui est concerné

Cadres commerciaux, managers commerciaux, techniciens, financiers, juristes, DRH impliqués dans la préparation et le montage de projets ou d'accords dans lesquels les termes et conditions sont variables. Note : la recherche a montré que dans la négociation, à la différence de la vente, les acteurs exceptionnels des deux parties, utilisent des méthodes et mettent en œuvre des compétences similaires. Ce programme est également approprié pour les acheteurs.

## Contenu du programme

- Différence entre vendre et négocier – quand devriez-vous vendre, et quand négocier ;
- Les résultats de la Négociation – gagnant-perdant, perdant -gagnant, et une définition pragmatique et réaliste de Gagnant-Gagnant.

## Se préparer à négocier

- Définir des objectifs : les vôtres et les leurs.
- Évaluer les positions de repli et leurs implications.
- La hiérarchie des éléments négociables et les échanges possibles.
- Les meilleures et les pires limites à concéder : les objectifs.
- Calculer le coût des concessions, tangibles ou annexes
- Anticiper 'leur' position et 'leur' tactique

## Préparer la négociation

- Évaluer les forces, les faiblesses et l'équilibre des forces
- Options créatives et leviers
- 'Rendements Décroissants' et stratégie de concession
- Terrain d'entente, enjeux de long terme versus court terme.

## Compétences pour négocier

- La recherche et le Modèle d'Efficacité et les 21 comportements clés.
- Les sous-ensembles de la persuasion, gérer l'équilibre du pouvoir et le marchandage.
- Comment maintenir le climat, sortir des impasses et conclure le bon contrat.
- Gérer les Réactifs Faibles et les 'coups bas' de l'autre partie.

## Animation et taille du groupe

L'animation du programme est assurée par des consultants Huthwaite dûment accrédités et si possibles spécialisés dans le secteur d'activité. Les consultants sont assistés de 1 ou 2 analyste(s) du comportement pour assurer un ratio de formateurs de 1/4. Pour que chaque participant(e) reçoive une attention particulière, la taille du groupe est limitée à 12.