Fiche descriptive de l’intervention

|  |  |
| --- | --- |
| Titre de l’intervention | Négocation commerciale. |
| Intervenant | Certifié PMP (Project Management Professionnal) depuis 2000. |
| Public concerné | Etudiants en alternance. |
| Prérequis | Cours de communication orale. |
| Forme | Cours et travaux dirigés en présentiel et/ou à distance. |
| Langue | Français |
| Calendrier | A tout moment dans l’année universitaire. |
| Durée (mode présentiel/à distance) | Entre 2 et 6 demi-journées, en fonction de l’importance du sujet « négociation » dans le cursus. |
| Modalités spécifiques | Les étudiants sont regroupés en équipes de 3-5 ; les exercices de négociation sont joués en rounds et débriefés devant toute la promotion. |
| Outils, etc. | * Tableau blanc, rétroprojecteur |
| Objectifs de performance  / Défis à relever | Découvrir les possibilités de négociation qu’offre une situation commerciale ou une situation de projet ; assurer une démarche de négociation ; gérer ses propres affects ; atteindre l’objectif de la négociation. |
| Objectifs de formation | A la fin de l’intervention, les participants seront capables de…   * Définir les paramètres d’une négociation réussie * Préparer les outils de la conversation de négociation * Recueillir les informations sur la situation telle que le partenaire de négociation la conçoit * Répondre aux tentatives de déstabilisation * Produire l’argumentaire d’une solution viable * Répondre à des objections, traiter des résistances * Cueillir un accord |
| Contenu | * Le retour d’expériences de négociations vécues * Relations, situations et besoins * Un processus de négociation * La gestion du temps et des moments * La grille de négociation * L’aversion à la perte * L’ancrage * Le recadrage constructif (D.E.S.C.) * La gestion de conflit * L’argumentation * La gestion des résistances * L’accord |
| Thématique principale | Négociation commerciale |
| Thématique secondaire | Besoins personnels ; gestion de conflits ; communication non violente |