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 |