

## NEGOCIATION COMMERCIALE

PUBLIC	PRE-REQUIS
commerciaux, direction commerciale et toute personne en relation avec une clientèle.	Aucun.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### *Jeux de rôles*

*Evaluation de positionnement au début de la formation Evaluation continue (exercices applicatifs, ateliers pratiques) Evaluation des acquis à la fin de la formation par le formateur ; Évaluation de la qualité de la formation par le stagiaire*

### OBJECTIF

*A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :  
Développer ses compétences en négociation commerciale.  
Etablir une relation de confiance et d'écoute avec son interlocuteur.  
Adapter ses comportements afin d'optimiser l'impact de sa communication.  
Négocier sur un mode gagnant / gagnant.*

### DUREE

14 heures, 2 jours.

### LIEU DE FORMATION

Voir convention.

### DATE

Voir convention.

### NOMBRE MINIMUM ET MAXIMUM DE STAGAIRES PAR SESSION

Minimum : 1 - Maximum : 12

### FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de formation.

### SUIVI DE LA FORMATION

Feuille de présence.

### METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Cas pratiques tirés du contexte professionnel du stagiaire.  
Mises en situations sous forme de jeux de rôles.  
Exploitation de l'outil vidéo.

## **DESCRIPTION**

### **Jour 1**

#### **Intégrer les principaux apports de la programmation Neuro linguistique et de l'analyse transactionnelle**

- Exploiter la PNL afin de s'adapter et de clarifier sa communication.
- Utiliser l'AT pour mieux se connaître et développer la coopération.

#### **Développer ses capacités d'écoute et d'observation**

- Identifier le mode de perception privilégié de son interlocuteur : visuel, auditif ou kinesthésique.
- Cerner le mode de communication verbal et non verbal de l'autre.

### **Jour 2**

#### **Communiquer pour prévenir et gérer les conflits**

- S'adapter au mode de communication de son vis-à-vis.
- Prendre du recul et se protéger des émotions envahissantes.
- Désamorcer les rapports de forces.

#### **Accroître l'impact de sa communication**

- Communiquer positivement.
- Etablir des transactions rationnelles.
- Négocier un résultat gagnant / gagnant.