

Trop souvent cantonnée à un rapport de force, la négociation peut pourtant être une véritable source de création de valeur pour les protagonistes et leurs organisations respectives.

Est-ce la conjoncture économique difficile ou le résultat de relations qui se sont historiquement et durablement établies dans une confrontation de positions ?

Les négociations sont de plus en plus réduites à un rapport de force, qui hypothèque la pérennité de la relation et devient destructeur de valeurs pour les deux parties. La négociation Intégrative permet de sortir des schémas habituels de négociation.

- Une relation client – fournisseur qui s’inscrit dans la durée, peut être source de bénéfices mutuels
- La relation dans la durée s’enrichit de la capacité des partenaires à tirer les leçons des expériences passées,
- Mieux connaître les partenaires, leur organisation, leurs processus décisionnels, ...
- Adapter les stratégies de développement avec finesse et pertinence
- Renforcer la confiance par les expériences réussies et les engagements tenus,
- Pouvoir anticiper largement et être proactifs ...

Public concerné & prérequis

- Cette formation s’adresse aux profils suivants : négociateurs, expérimentés ou non, qui doivent gérer la relation client ou fournisseur dans la durée et sont conscients de la nécessité de professionnaliser leur pratique.
- Une Tenue décontractée est recommandée à tous les participants

Modalités d’évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...



Philippe DUVOCELLE

Consultant, formateur et coach, expert en stratégies de négociations intégratives

Programme de la formation

AVANT LA FORMATION 5 modules vidéo

- Module 1 : L’intérêt des stratégies de négociation intégrative pour les relations fournisseur – distributeur.
- Module 2 : Se repérer dans le cadre légal des relations L’articulation du code de commerce.
- Module 3 : Les principaux abus et leur utilisation dans les relations fournisseur – distributeur.
- Module 4 : A quoi servent les CGV et pourquoi constituent-elles un enjeu stratégique ?
- Module 5 : Le rapport CGV – CGA dans les négociations.
→ Quiz de validation des acquis de chaque module

JOUR 1

Accueil, présentation et cadrage de la formation

- **Retour sur les modules vidéo** : Questions de clarification.
- **Négociateur : un métier, des missions et responsabilités**
 - Les enjeux de la négociation.
 - Les missions et responsabilités du négociateur.
- **Gérer le processus itératif de la relation clients et préparer ses entretiens de négociation**
 - La gestion des comptes clients/fournisseurs tout au long de l’année.
 - La préparation rigoureuse des négociations pour se donner les meilleures chances de succès.

Bilan de la 1^{ère} journée

JOUR 2

Maîtriser les techniques d’entretien

- Les fondamentaux comportementaux et psychologiques de la relation interpersonnelle en négociation.
- Mettre en œuvre le processus ICODD pour gérer efficacement les entretiens de négociation.
- Maîtriser les techniques de questionnement et utiliser positivement les objections.
- Identifier les processus décisionnels au sein de l’organisation du partenaire.
→ Atelier : pratiques et postures en négociation

Entretenir le succès

- Optimiser les négociations par le suivi et la communication.
- Comprendre le métier de l’interlocuteur, ses intérêts, ses objectifs et ses enjeux.
- Eventer les « secrets » des techniques et tactiques de la négociation Distributive.

Bilan et plan d’action individuel

- Bilan des apprentissages et axes de progrès individuels.
- Bilan de la formation.

Objectifs

A l’issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Constituer et entretenir un dossier client, ou fournisseur, pertinent.
- Préparer chaque entretien de négociation pour se donner les meilleures chances de succès.
- Mettre en œuvre le processus Inclusion / Contrôle / Ouverture pour être efficace lors des entretiens.
- Gérer l’équilibre des pouvoirs dans la relation et développer la confiance entre les acteurs de la négociation.
- Assurer le suivi des entretiens avec professionnalisme.
- Mieux communiquer en interne et en externe.

Durée & Dates



2 journées, de 9h30 à 17h30 (soit 14 heures)

> le jeudi 9 et vendredi 10 novembre 2023

> le mercredi 16 et jeudi 17 octobre 2024



Présentiel : formation délivrée dans nos locaux à Paris

Méthodes et outils

- Formation multimodale qui permet aux participants de réaliser un premier travail en toute autonomie, en utilisant la plateforme LMS (Learning Management System), afin de découvrir quelques éléments théoriques fondamentaux.
- Ce format permet aux participants d’avoir le temps d’appréhender la richesse et la subtilité des stratégies de négociation intégrative, de partager leurs expériences et leurs compétences et d’expérimenter les éléments théoriques grâce aux ateliers de mise en pratique.

Coûts

- 2 220€ HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- 1 776€ HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.