

SAVOIR NEGOCIER ET ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

Exemple adaptable suivant vos besoins

OBJECTIFS

Apprendre à se situer dans une situation de négociation gagnant-gagnant notamment dans le cadre de la gestion de projets, construire une stratégie pour atteindre ses objectifs, connaître ses points différenciateurs, structurer son argumentation pour convaincre.

COUP D'ŒIL



2 jours



Tous collaborateurs



Aucun pré-requis
Questionnaire d'auto-évaluation et d'attendus en amont de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés de l'animateur
- Echanges d'expérience
- Jeux de rôles
- Séances filmées et visionnées pour ceux qui le souhaitent.
- Réalisation de cas pratiques en sous-groupes
- Plan d'action opérationnel

PROGRAMME

Qu'est-ce que négocier ?

- Approche et processus
- Préparer sa négociation notamment dans le cas de gestion de projet
- Analyser la situation (objectifs, intérêts des 2 parties, rapport de pouvoir, zones d'accord possibles...)
- Grille de préparation (contexte, objectifs, intérêts, positions, ...)
- Détermination des intérêts, des options, des solutions de rechanges, des marges de manœuvre, établissement de MESORE (meilleure solution de repli)
- Fixer des objectifs opérationnels et définir une tactique de négociation

Mener la négociation notamment dans le cas de gestion de projet

- Présenter l'objet (cadre du projet,...)
- Définir le résultat attendu
- Exposer objectivement, en tant que chef de projet (besoins, contraintes, exigences ...)
- Proposer à l'interlocuteur d'exposer ses contraintes
- Valider la solution retenue en la reformulant
- Aborder les modalités de suivi et de contrôle

Avoir une argumentation adaptée à la situation et répondre aux objections

- Choisir des mots justes et vocabulaire adaptés, impact des verbes, les principaux termes de liaison, l'écoute (fait, opinion, sentiments)
- Connaître ses points différenciateurs, structurer son argumentation notamment dans le cas de gestion de projet
- Reconnaître et répondre aux objections de son interlocuteur

Stratégie de contournement

- Repérer et adapter ses attitudes et comportements (ne pas réagir, de pas, recadrer avec diplomatie, ne pas faire pression, ne pas surenchérir...)
- Adopter une attitude coopérative en cours de négociation notamment dans le cas de gestion de projet
- Etablir et préserver une relation de confiance
- Mettre en évidence des intérêts communs
- Jouer gagnant-gagnant et choisir en commun une solution qui respecte les exigences principales de chacun

Conclure une négociation

- Repérer les moments et les signes pour conclure
- Obtenir l'accord de son suivi et l'éventuelle renégociation
- Faire un bilan

www.acteum.fr

Copyright Actéum 2018