



NEGOCIATION COMMERCIALE

PUBLIC

commerciaux, direction commerciale et toute personne en relation avec une clientèle.

PRE-REQUIS

Aucun.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de rôles

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 STAGIAIRES 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.

SAS WS CONSEILS

SIRET 894 117 589 00024 – TVA intracommunautaire FR42 894 117 589

Organisme de Formation N° 11922415392

22, rue Madeleine Michélin – 92 200 Neuilly-sur-seine - Tél : 01 87 44 28 29