

Training Négociation Méthode Rol'n train®

Objectifs

- **Affûter ses compétences de négociateur et asseoir sa crédibilité,**
- **Renforcer sa capacité à traiter les objections et convaincre,**
- **S'affirmer pour négocier (délais, tarifs...) avec différents types d'interlocuteurs et de profils.**

Public

- Commerciaux, chargés d'affaires, responsables grands comptes débutants et expérimentés.

Programme (7H00)

- ✓ Mieux se connaître en négociation : Autodiagnostic de ses atouts/points à améliorer dans les entretiens de négociation
- ✓ Les règles d'or de la négociation
- ✓ Définir une stratégie et déjouer les pièges des négociateurs avertis
- ✓ Réussir le démarrage : établir la confiance, oser des exigences initiales élevées,
- ✓ Accumuler les « oui » et reformulez les points d'accords
- ✓ Identifier les contreparties à forte valeur pour son interlocuteur et faible coût pour soi en tant que créateur d'entreprise,
- ✓ Décoder les signes de l'accord et oser engager la conclusion
- ✓ Conclure la négociation et se montrer rassurant jusqu'au bout.

Pédagogie

Méthode « Rol'n train® » :

Rythme intensif, pédagogie ludique, entraînement en situation quasi-réelle (avec deux formateurs-comédiens présents sur toute la journée). Alternance de séquences en grand groupe pour illustrer et interpeller (Live quiz®, sketch happening®, ...) et en sous groupes pour favoriser l'appropriation des outils présentés.

Ce qu'ils en disent :

« Je décrypte mieux la stratégie de négociation de mes interlocuteurs »

« Je prépare mieux mes objectifs et mes arguments »

« J'arrive davantage à faire parler mon interlocuteur et cela change tout »

« J'ai des outils clés pour amener mon interlocuteur vers la conclusion et clôturer »

« Je stage a été un vrai déclic pour moi alors que j'ai 5 ans d'expérience de la négociation derrière moi »