

# NEGOCIER POUR VENDRE

Dates : entrées et sorties permanentes ( Session garantie à partir d'1 stagiaire )

2 jours (14 heures)

Lieu : Bordeaux

## OBJECTIFS OPERATIONNELS ET EVALUABLES

Maîtriser les techniques de questionnement.  
Optimiser ses capacités d'écoute, d'observation, de réponse aux objections.  
Apporter valeur ajoutée à ses réponses.

### Public

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités de négociation

### Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Prix inter : 1020.00 € HT (1224.00€ TTC)

A distance : 1020.00 € HT (1224.00€ TTC)

Prix intra : nous consulter

Financement : nous consulter

## PROGRAMME

### Développer ses capacités de négociation

Connaître les principes de base de l'influence

Partage d'expériences : sur les situations dans lesquelles les techniques d'influence sont utiles Identifier ce qui facilite une négociation ou la fait échouer

Mettre ses capacités d'écoute et d'adaptation au service de ses négociations

Identifier les différents leviers d'action pouvant faire "bouger" son interlocuteur

### Utiliser les techniques d'écoute : l'écoute active et l'interaction

Utiliser des techniques de questionnement

Exercice d'application : utilisation des techniques de créativité pour mener une négociation Analyser les

différents types d'interlocuteurs : Identifier leurs attentes et leurs motivations

### Analyser ses marges de manœuvre dans la négociation

Définir clairement son objectif et ce qui est non négociable

### Démarrer une négociation

Mise en situation : entraînement intensif à la négociation

Conclure un accord profitable en dépassant les blocages

Vaincre la méfiance et traiter les objections

S'affirmer sans agressivité face aux interlocuteurs difficiles

### Plan d'action personnel

## MODALITES DE LA FORMATION

### MODALITES D'ENTREE EN FORMATION

- ✓ RDV préalable pour définir les besoins, le planning et les modalités de formation
- ✓ Délai d'accès : 15 jours en moyenne avant le début de formation; inscription au plus tôt 6 mois avant le démarrage au plus tard 3 jours avant le début d'une formation confirmée.

### MODALITES D'ACCUEIL ET MOYENS TECHNIQUES

✓ Formation en présentiel ([consulter le livret d'accueil](#))

✓ Formation à distance ([consulter](#))

✓ = # ..... O .....  
participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Yosadi peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap (Référente : Ingrid Wolff Email : [ingrid.wolff@yosadi.com](mailto:ingrid.wolff@yosadi.com))

### MODALITES PEDAGOGIQUES

#### Équipe pédagogique :

Un(e) formateur (trice) expert de la thématique et une équipe pédagogique en support pour toute question en lien avec son parcours de formation.

#### Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs : études de cas, cas pratiques, mises en situation

#### Ressources pédagogiques :

Un support de formation est remis en fin de formation au stagiaire

### MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des connaissances : quiz

Validation des acquis : corrigés des études de cas et cas pratiques, debriefing individuel des mises en situation

Vérification du transfert opérationnel des acquis –questionnaire à J+3 mois