

# RÉUSSISSEZ VOS NÉGOCIATIONS DE HAUT NIVEAU

## AXES DE TRAVAIL

- **Identifier le processus de décision :**
  - estimer le poids de chacun dans la décision
  - analyser les objectifs et contraintes
  - visualiser le calendrier du processus et faire émerger les critères d'évaluation.
- **Préparer sa négociation :**
  - les facteurs les plus sensibles de réussite d'une négociation
  - l'importance de la consultation et sa place dans la progression d'une négociation
  - les techniques de reformulation sélective
  - développer l'attitude d'empathie.
- **Arrêter une stratégie de négociation gagnante :**
  - se fixer des objectifs à court, moyen et long termes
  - évaluer les enjeux du projet pour le client
  - définir son positionnement concurrentiel.
- **Expérimenter les meilleures pratiques de la négociation à haut niveau :**
  - se doter d'une vision globale
  - environnement externe et organisation client
  - identifier les éléments-clés de la décision
  - avoir une vision de ses atouts concurrentiels, situer ses marges de manoeuvre
  - obtenir des engagements réciproques
  - accepter les enjeux de l'autre (objectifs et préoccupations) pour ce qu'ils sont
  - adémontrer un comportement positif en toute situation, réagir aux tentatives de déstabilisation
  - gérer son temps, son stress et ses émotions en négociation.

- **Défendre sa position, reprendre la maîtrise de la négociation :**
  - techniques de reformulation sélective, techniques de recadrage
  - faire face aux pièges et situations difficiles.
- **Négocier en équipe :**
  - se répartir les rôles, intégrer la dimension systémique entre les acteurs
  - préparer et mener efficacement une négociation à plusieurs, à distance
  - Réussir ses négociations tripartites et gérer ses alliances.
- **Négocier face à un groupe de décideurs :**
  - réussir sa prise de contact
  - synthétiser la présentation du contexte, argumenter et valoriser sa solution globale
  - traiter les questions difficiles et les objections



## MÉTHODE

Entraînement intensif à la négociation en privilégiant les cas concrets proposés par les participants et les séances de vidéo débriefées, entraînement sur des situations et des enjeux de difficulté croissante, travaux en sous-groupes, analyse des pratiques gagnantes.  
Durée : 2 jours    DIF : 14 heures

## POUR QUI ?

Managers commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables Grands Comptes, Key Account Managers, consultants, directeurs business units, directeurs projets

## CONTACT GL CONSULTING:

contact@glconsultin.fr - 01 84 73 05 81

## OBJECTIFS

- Dégager les facteurs de réussite et d'échec d'une négociation
- S'approprier les fondamentaux de la négociation à haut niveau : de la préparation au closing
- Apprendre à négocier avec des interlocuteurs multiples
- Mobiliser toutes ses ressources de négociateur dans des situations à forts enjeux