



## PROGRAMME DETAILLE

### LES CARACTERISTIQUES DE LA NEGOCIATION ET LE CHOIX DE LA STRATEGIE

- L'analyse du rapport de force et les choix stratégiques (grilles d'analyse).
- La hiérarchisation de l'action.
- Le lieu de l'entretien.
- La préparation.
- Le comportement de l'acheteur en interne et en externe : la méthode des attitudes couplées

### LES ETAPES DE LA PREPARATION ET LE CHOIX DE LA TACTIQUE

- La connaissance du dossier, des objectifs, des enjeux : outils d'analyse et d'anticipation.
- La simulation du déroulement et choix de la tactique.
- La différence entre des arguments creux et des arguments pleins.
- L'esprit gagnant/gagnant : la technique du "Tiers payant".
- La préparation des échanges gagnants.

### L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION OU COMMENT VENDRE SES PROJETS, SES OBJECTIFS

- La communication de prise de contact.
- La communication de découverte :
  - . la méthode des tiroirs
  - . les pièges à éviter : la communication imprécise, les incompréhensions dues au cadre de référence,
  - . l'apport de l'analyse transactionnelle dans les relations interpersonnelles.
- Convaincre: utilisation de la programmation neurolinguistique (PNL) et du langage positif
  - . la méthode SONCAS, la technique de la "bouée de sauvetage", la technique "moins pire que..."
- Le traitement des objections.
- La concrétisation.

### LES DIFFERENTS TYPES D'ENTRETIEN

- L'entretien directif convergent.
- L'entretien participatif.
- L'entretien consultatif.
- L'entretien technique