



Merchants

Négociation et signature de contrats

10 heures

Objectifs pédagogiques

- Créer de la confiance et développer vos compétences avec 6 cas de négociation « réels ».
- Comprendre l'importance de connaître les intérêts de votre interlocuteur.
- Développer des techniques destinées à accroître votre pouvoir de négociation et votre capacité à créer des alliances bénéfiques sur le long terme.
- Découvrir les clés pour préparer et communiquer une proposition de manière efficace.
- Mettre en pratique des outils visant à augmenter les bénéfices d'un accord.

Compétences visées

- Apprendre et mettre en pratique des stratégies, des techniques et des outils destinés à développer et à améliorer vos capacités en matière de négociation et de résolution de conflits.
- Mettre à l'épreuve votre créativité et vos capacités de négociation tout en développant une mentalité orientée vers la collaboration à long terme, et découvrir votre influence et votre impact sur les résultats de l'organisation.
- Autres compétences intégrées : négociation, apprentissage continu, confiance en soi, maîtrise de soi, conscience de soi, recherche d'informations, communication efficace, concentration, flexibilité, gestion de conflits, impact et influence, initiative, innovation et créativité, intégrité, leadership, orientation vers les résultats, pensée analytique, planification, organisation et coordination, résolution de problèmes, tolérance à la pression, prise de décision, service clients.

Publics concernés

- Tout public.
- Les personnes professionnelles qui ont besoin chaque jour de négocier, résoudre des conflits ou conclure des accords (forces de ventes, département d'achats, gestionnaires d'équipes et/ou de projets, finances et administration, département de marketing, département de logistique, avocats, développement d'affaires et d'alliances, chefs d'équipe).

Préalable technique à la formation

- Disposer d'un appareil connecté à Internet (PC, tablette, Smartphone).
- Exigences techniques minimales : connexion Internet avec 40 Mbps, 2 Go de mémoire RAM et navigateurs Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox ou Safari.

Prérequis

- Aucun

Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

Méthodes mobilisées

- Apprentissage théorique accompagné d'un simulateur en ligne pour valider les acquis.

Modalités d'évaluation

- Évaluation pré & post formation pour évaluer la progression.
- Validation d'acquis par module.

Intervenant

- Un binôme, dont Alexandre BENOIT, vous accompagnera tout au long de la formation.
- Mini bio : Alexandre est entré dans le monde L&D en 2016 et accompagne des formations spécialisées en *game-based learning*, capable d'aider les apprenants à acquérir de nouvelles compétences dans les domaines nécessaires à leur évolution professionnelle et personnelle.
- Adresse e-mail : support@game-learn.com

Lieu

Au sein des locaux de nos clients
En ligne

Dates

Dates : à la discrétion du client
Horaires : à la discrétion du client

Durée

- 10 heures de formation totale

Budget

Prix de base d'accès à notre plate-forme : 14 000 € HT pour 50 licences.
Pour tout autre volume, veuillez nous contacter afin de vous fournir un devis spécialisé.

Contact

Réfèrent administratif / Personne à contacter : Alexandre BENOIT
Adresse e-mail : support@game-learn.com

Modalités et délais d'accès

- Création du client sur notre plate-forme et ajout des listes d'apprenants.
- Minimum de 15 jours de délai depuis l'achat et la vérification informatique.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter :

- Adresse e-mail : support@game-learn.com

Programme

Module I : Comprendre l'interlocuteur.

- Les fondements de la négociation.
- Les clés pour créer de la confiance.
- Comment éviter les erreurs communes.

Module II : Information et intérêts.

- Stratégies pour obtenir des informations.
- Comment définir des objectifs et des intérêts.

Module III : Flexibilité .

- Comment se concentrer sur les intérêts, et non sur les positions.
- Introduire des « variables magiques » pour augmenter les bénéfices.

Module IV : Critères et procédures.

- Comment définir le support de négociation.
- Comment utiliser les variables dans la phase de marchandage.
- 6 règles essentielles pour la gestion des cessions.
- Emploi de critères et procédures objectives.

Module V : Communication.

- Préparation et planification stratégique.
- Clés pour communiquer et présenter votre proposition.

Module VI : Révision.

- Révision et application de tout ce qui a été appris.

Document mis à jour le : 02/02/2024

Version V2