

Négocier avec la Process Com® réussissez vos négociations les plus difficiles

Cours Pratique de 2 jours

Réf : NPC - Prix 2023 : 1 490€ HT

Comment prendre en compte la dimension personnelle et psychologique dans la négociation, et en faire une condition de succès ? Avec le modèle Process Com®, vous saurez utiliser le processus de communication adapté à votre interlocuteur et ainsi lever les points de blocage et réussir votre négociation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Découvrir les leviers de la Process Com® et les mettre en œuvre en situation de négociation

Repérer ses conditions de réussite en négociation

Anticiper ses réactions sous stress et les gérer en situations tendues et à fort enjeu

Comprendre le fonctionnement et les attentes de son interlocuteur pour adapter sa communication et gagner en efficacité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques. Mises en situations à partir des situations de négociation des participants.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2022

1) Mieux se connaître pour bien se positionner face à ses interlocuteurs

- Comprendre les ressorts de son profil psychologique.
- Savoir repérer ses points forts et les utiliser.
- Identifier ses déclencheurs de stress pour gérer les situations délicates.

Travaux pratiques : Analyse d'une situation de négociation et identification des raisons du blocage et de la rupture. Découverte de la structure de la personnalité de chaque participant.

2) S'approprier les outils Process Com® pour optimiser ses négociations

- Découvrir les six types de personnalité et la notion d'immeuble.
- Identifier les leviers de motivation de ses interlocuteurs.
- Développer sa flexibilité relationnelle pour s'adapter à ses interlocuteurs.

Travaux pratiques : Ateliers : mise en évidence des caractéristiques des différents types de personnalité à partir de vidéos.

3) Repérer le profil de ses interlocuteurs pour préparer la négociation

- Comprendre la notion de perception de l'environnement pour chaque profil : émotion, pensée, action, opinion...
- Opter pour le canal de communication approprié à chaque type de client : nourricier, interrogatif, directif...
- Choisir les arguments susceptibles de déclencher l'adhésion.

Jeu de rôle : S'entraîner à utiliser le canal de communication privilégié de son interlocuteur lors d'une négociation.

4) Utiliser les besoins psychologiques pour éviter les erreurs de communication

- Satisfaire les besoins de son interlocuteur en adaptant sa posture.

PARTICIPANTS

Managers, acheteurs, commerciaux souhaitant progresser dans la préparation et la gestion de négociations difficiles.

PRÉREQUIS

Expérience requise en négociation. Bonnes connaissances des fondamentaux (équivalences NEO, NEG ou AEN). Avoir réalisé en amont de la formation l'inventaire de personnalité Process Com®.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Synchroniser sa communication verbale et non-verbale pour faire passer son message.
 - Connaître l'impact des besoins psychologiques des clients : relationnel, confiance, faits...
- Mise en situation : S'entraîner à satisfaire les besoins psychologiques de son interlocuteur lors d'une négociation à fort enjeu.*

5) Gérer les tensions et la mécommunication

- Déceler les premiers indices de stress chez son client.
- Savoir stopper l'escalade du stress qui risquerait de conduire à l'échec de la négociation.
- Rétablir un contact positif par des mots, un ton, des gestes et des expressions visuelles adaptés.

Jeu de rôle : Restaurer une communication positive avec un interlocuteur sous stress.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2023 : 12 juin, 31 juil., 18 déc.

CLASSE A DISTANCE

2023 : 12 juin, 31 juil., 18 déc.