



# FORMER

## Renforcer ses talents de négociateur

### Public :

- Chefs d'entreprise, Managers, Commerciaux

**DURÉE : 2 journées**

**OBJECTIF : par l'utilisation du théâtre :**

- **Etablir une relation Gagnant / Gagnant**
- **Se donner un objectif et une marge de manœuvre**
- **Argumenter et convaincre**
- **Défendre ses positions**
- **Ecouter et prendre en compte les intérêts de l'autre**
- **Etre capable de rebondir**
- **Prendre du plaisir dans l'échange et le « jeu » de la négociation**

#### **1) Maîtriser les techniques de négociation**

- **Connaître et utiliser les différentes stratégies et tactiques**
- **Maîtriser les conditions de réussite, les 4 règles d'or**
- **Bâtir un argumentaire, traiter les objections**
- **Valoriser la notion Gagnant / Gagnant**
- **Savoir conclure**

#### **2) Créer du lien, de l'empathie, un climat de confiance**

- **Pratiquer le renforcement positif et l'écoute active**
- **Reformuler, vérifier l'intention émise, l'effet perçu**
- **Comprendre la situation rencontrée**
- **Prendre en compte son interlocuteur**

#### **3) Découvrir et développer ses talents de négociateur**

- **Prendre conscience de sa singularité et de ses atouts**
- **Canaliser son énergie et « convoquer » ses atouts**
- **Affirmer sa présence**
- **Défendre sa position en renforçant ses liens avec autrui,**
- **Renforcer son pouvoir de conviction**

#### **4) Développer sa capacité à rebondir**

- **Répondre aux questions, aux objections**
- **Développer sa réactivité, sa créativité**
- **Accroître son sens de l'initiative et de l'adaptation**
- **User d'humour avec « à-propos »**
- **Gérer des situations inattendues**

