

## Programme de formation professionnelle

### Négociateur selon la méthode NégociaKord

Durée (présentiel/distanciel)	21 heures
Nombre de places	8
Nombre minimum d'inscrits	4

#### Présentation générale :

La négociation peut intervenir à chaque étape d'une relation commerciale.

- Comment s'assurer de négocier efficacement ?
- Comment développer sa capacité à tirer parti de chaque situation ?

Certains disent que la négociation commerciale est un art, mais il y a surtout une méthode de préparation, conduite et debriefing à intégrer. Grâce à NégociaKord, vous intégrerez une méthode simple et opérationnelle, facilement applicable en situation et transposable dans votre quotidien de négociateur. Notre formation vous permettra d'appréhender ces techniques pour bien et surtout mieux négocier.

**Formation de 21 heures réalisée en présentiel ou distanciel synchrone, en intra-entreprise et sur-mesure.**

#### Objectifs :

##### Objectifs de formation :

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Appréhender la situation particulière de la négociation et se préparer avec stratégie
- Se confronter à la situation réelle et adapter ses tactiques pour conclure efficacement
- Analyser la négociation vécue

##### Objectifs pédagogiques :

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Décider de négocier ou pas
- Déterminer les enjeux de la négociation
- Se préparer à gérer la situation probable de la négociation
- Définir l'orientation stratégique avec son décideur
- Elaborer sa tactique de négociateur
- Entrer convenablement en négociation en prenant contact avec la réalité pour valider sa stratégie
- Déceler et comprendre son interlocuteur
- Agir en conformité avec la stratégie prédéfinie (mandat à négocier)
- Conduire la négociation et affronter la crise
- Conclure au bon moment et formaliser la négociation
- Évaluer l'efficacité individuelle et collective de la négociation menée

- Nourrir l'expertise au travers d'expérience à froid
- Décompresser et se détendre
- Identifier la situation de la négociation vécue (training)
- Adapter son comportement en fonction de la situation de négociation vécue (training)

## Programme :

### Introduction de la formation

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

### Décider de négocier ou pas

- Pourquoi négocier ?
- Définition des objectifs de négociation
- Quelles sont les conséquences d'un non-accord ?
- Y a-t-il une alternative à la négociation ?
- Quelles sont les conditions d'un accord inconcevable ?
- Quelles sont les portes de sortie à une négociation ?
- Quelle BATNA si nous ne pouvons négocier ?

### Déterminer les enjeux

- Quelle est ma réelle motivation à négocier ?
- Existe-t-il un objectif commun partagé ?
- S'interroger sur la motivation réelle de l'autre négociateur à aboutir
- Quelle est la position affichée derrière l'enjeu réel ?

### Se préparer à gérer la situation probable

- Comment bien gérer la préparation grâce aux outils ?
- Le décideur et le négociateur
- Le Pouvoir PAITIS
- Le climat de la négociation
- L'incidence du temps sur la négociation
- Les 6 situations de négociation liées au temps
- Identifier son point avantageux, son point objectif et son point de rupture
- Identifier la zone d'accord possible
- Quelle est notre marge de manœuvre ?

### Définir l'orientation stratégique

- Quelle stratégie adopter en fonction de la situation de vie ?
- Définir le mandat à négocier
- Procéder à une répétition générale de la stratégie retenue

### **Créer la relation et clarifier les enjeux de la négociation**

- Comment entrer efficacement en négociation ?
- Comment créer une relation efficace ?
- Valider les éléments contextuels et factuels de la négociation
- Valider la possibilité d'aboutir à notre objectif
- Valider notre stratégie et l'adapter si besoin

### **Connaître et comprendre l'autre**

- Déceler l'individu qui fait face
- Identifier son type de négociateur et celui de son adversaire
- Identifier le fonctionnement et le comportement en tant qu'individu (soi-même et son adversaire) : Ennéagramme
- Détecter le style de son interlocuteur avec la méthode DISC
- Quelle est la motivation de prise de décision de mon adversaire (SONCAS) ?
- Utiliser la technique VAKOG pour sensibiliser l'adversaire
- Les 6 facteurs du pouvoir PAITIS orienté individu

### **Agir en accord avec sa stratégie**

- Agir en accord avec la stratégie et son cahier des charges
- Identifier les points potentiels de non conformité

### **Conduire sa tactique**

- Identifier et réagir face à une crise mineure
- Identifier et réagir face à une crise majeure
- Comment réagir lorsque la réalité est non conforme à la préparation ?

### **Conclure au bon moment et valider l'accord**

- Valider les prérequis de l'accord
- Engager l'accord
- Formaliser l'accord

### **Le Débriefing**

- Le bilan de la négociation à chaud
- Retour d'expérience sur notre gestion en équipe
- Détente et remerciements

### **Training**

- Savoir identifier la situation de la négociation vécue au travers d'étude de cas réels
- Savoir adapter son comportement en fonction de la situation vécue au travers d'exercice de mise en situation et d'analyse de cas réels

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

### **Bilan de la formation**

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

**Bonus** : Tout au long et à l'issue de la formation, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour discuter de problématiques professionnelles particulières

### **Moyens pédagogiques :**

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.

Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

### **Équipements nécessaires :**

En présentiel, la formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire qui mettra à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

En distanciel synchrone, l'entité bénéficiaire mettra à disposition de chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

### **Type de public :**

- Fonctions Commerciales : Directeur ou Manager Commercial, Responsable Commercial, Ingénieur Commercial, Technico-commercial, Chargé d'Affaires,
- Dirigeant, Directeur de centre de profits, Chef de projet, Direction Achat,
- Cadre ou Manager, Souhaitant développer son potentiel de négociateur face à ses clients ou ses prestataires externes, mais aussi face à son environnement interne (collaborateurs, hiérarchie, et services transverses).

**Accessibilité** : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

**Délai d'accès** : L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

**Mesures sanitaires** : Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

### **Prérequis :**

- Expérience commerciale en environnement B2B souhaitable
- Ou Fonctions managériales
- Ou Fonctions de Direction impliquant des situations de négociation

---

**FORMAGORA Sarl** - 40 Allée de la Saulaie - Bâtiment Quernon - 49800 Trélazé.

Tél : 02 53 20 68 68 - Courriel : hello@formagora.fr - www.formagora.fr

SARL au capital de 15000 € - Siret 884 745 555 00026 - APE 7022Z - TVA FR69884745555 - Qualiopi n°2100563.1.  
N°NDA 52490367349 enregistrée auprès du Préfet de la région Pays de Loire. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État.

## Méthodes pédagogiques :

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives.

Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation, réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges.

Debriefing individuel et collectif

## Évaluation, modalités d'évaluation & sanctions :

### Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation de positionnement sur les compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz (ou autre méthode d'évaluation) est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

### Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.
- 6 semaines après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.
- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

### Validation et certification :

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

## Références du formateur :

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

## Indicateurs de satisfaction et de performance :

### INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE \*

- Nombre de stagiaires formés en 2021 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

- Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

*\* Nos formations sont créées, et réalisées sur mesure, ce qui explique qu'il n'y ait pas de données pour ce programme*

**INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX \***

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2020/2021 : 510
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2020/2021 : 198
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 308 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,43 /10
  - Note générale de la formation : 9,25 /10
  - Préparation et organisation de la formation : 9,13 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,86 /10

*\* Toutes formations confondues*

---

**FORMAGORA Sarl** - 40 Allée de la Saulaie - Bâtiment Quernon - 49800 Trélazé.

Tél : 02 53 20 68 68 - Courriel : hello@formagora.fr - www.formagora.fr

SARL au capital de 15000 € - Siret 884 745 555 00026 - APE 7022Z - TVA FR69884745555 - Qualiopi n°2100563.1.  
N°NDA 52490367349 enregistrée auprès du Préfet de la région Pays de Loire. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État.