



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

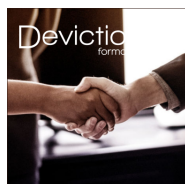
N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

Formation Techniques Négociation & Influence



Référence : CENEG458

Nombre de stagiaires max : 5

Public visé : Manager, responsable commercial, tout membre d'une équipe dirigeante.

Objectifs :

Etre capable de comprendre les enjeux et la stratégie de ses interlocuteurs afin de les influencer.

Pré-requis : Aucun prérequis n'est nécessaire.

Durée : 2 jour(s) / 14 heures

Points abordés :

CHANGER DE PARADIGME : LA NEGOCIATION EST-ELLE UNE LUTTE ?

- Proposition d'une conception positive de la négociation
- Proposition d'une posture de leader négociateur influent : comportements, attitudes et pensées
- Diagnostic de l'environnement et du système de négociation
- Mise en application

STRATEGIE DE NEGOCIATION : LA PREPARATION

- Identifier, comprendre les enjeux, les besoins et les stratégies possibles de ses interlocuteurs (acheteur, élu, leader)
- Définir sa stratégie de négociation : dissocier les points négociables des points non négociables

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

INFORMATIQUE MANAGEMENT



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

- Identifier les intérêts et le projet communs
- Mise en application

DANS LE FEU DE L'ACTION : RHETORIQUE, POSTURE MENTALE, REACTIONS ET RETOURNEMENT

- S'adapter à la psychologie et aux comportements de votre interlocuteur sur le plan personnel pour mieux l'influencer
- Résister aux pressions mentales et faire sortir votre interlocuteur de sa guerre de position en l'influençant
- Créer un effet miroir positif pour retourner les arguments négatifs de manière positive
- Mise en application

CONSOLIDER L'ISSUE DE LA NEGOCIATION : INFLUENCER POUR CONSTRUIRE UN PROJET COMMUN

- Identifier et communiquer sur les points d'accord
- Rappeler le sens commun, donner des signes de reconnaissance positifs et renforcer le lien
- Construire un projet commun
- Mise en application

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

INFORMATIQUE MANAGEMENT



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1490 €* (745 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

NOUS CONTACTER



TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER
Autodesk Microsoft



Google
Partner

ffp
Fédération de la Formation Professionnelle



PCIE
ECDL

faC[®]
Facilitateur en Acquisition de Compétences

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER