MERCREDI 24 SEPTEMBRE 2025

www.obea.fr

MAN25	3 jour(s)	Coût non défini

Techniques de négociation - niveau 2

OBJECTIFS

- Identifier les stratégies de négociation au regard des objectifs fixés
- Maîtriser les différentes techniques de négociation

PUBLIC

Cadres tous secteurs souhaitant améliorer leurs capacités à négocier

PROGRAMME

1- Préciser le cadre de la négociation

- Négocier en interne et en externe
- Déterminer ses objectifs
- Apprécier le cadre de référence et les objectifs de son interlocuteur
- Identifier ses marges de manoeuvre

2- Quel négociateur êtes-vous ?

- Identifiez son style de négociation
- Analyser ses comportements et son aisance à négocier
- Apprendre à reconnaître les comportements types et à lire la stratégie de son adversaire

3- Préparer la négociation

- Choisir sa stratégie de négociation
- Préparer son argumentation et identifier ses atouts
- Anticiper les différentes sorties de négociation

4- Conduire la négociation

- Démarrer une négociation
- Argumenter et contre argumenter
- Savoir répondre aux propositions et contre propositions
- Valoriser l'approche gagnant / gagnant

5- Conclure une négociation

- Acter un accord partiel ou total
- Savoir sortir d'une négociation qui échoue

TOUTES LES SESSIONS