

Fiche programme de la formation : La négociation dans le projet

Cette formation permet à un responsable de projet de s'équiper pour mener à bien toutes les négociations nécessaires, en interne comme en externe, à la réussite de ses projets.

Nom de l'intervenant : Jean-Pierre FEDERICI

Objectifs pédagogiques :

- Se préparer avec méthode.
- Maîtriser les techniques de négociation.
- Négocier le meilleur compromis et arriver à un accord final gagnant.
- Identifier son profil de négociateur et l'adapter à celui de son interlocuteur.

Public cible :

Tout acteur impliqué dans un projet et responsable du respect des contraintes liées au projet.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Programme :

Quiz de démarrage

1) Mieux se connaître pour mieux négocier

- Autodiagnostic : déterminer son profil de négociateur commercial.
- Gagner en assertivité pour mieux négocier.

2) Préparer efficacement sa négociation commerciale

- Formuler des objectifs ambitieux et réalistes.
- Mesurer les enjeux mutuels à négocier,
- Atelier individuel : préparer son argumentation par les bénéfices clients.
- Définir les points négociables et les marges de manœuvre.

3) Mener une négociation commerciale à son avantage

- Profiler son client et s'adapter à lui.
- Séduire son client : découverte client, communication non verbale et effet de halo positif.
- Traiter les objections positivement.
- Boîte à outils : échiquier des concessions.

4) Soigner son « closing » et signer un accord final gagnant

- Quand et comment arrêter la négociation commerciale ?
- Valoriser la vente pour augmenter la satisfaction client.
- Fidéliser, planifier et organiser l'après-vente.

5) CONCLUSION ET SYNTHÈSE DE LA FORMATION

- Importance de chaque étape de la négociation
- Session de questions-réponses
- Feedback des participants
- Les points forts de la formation
- L'apport de méthodes, de bonnes pratiques et d'outils spécifiques à la conduite de projets.
- Les retours d'expériences de consultants expérimentés en gestion de projets.
- Plan d'action individualisé accompagné par le formateur

Quiz de fin de formation

Evaluation à chaud

Moyens pédagogiques utilisés :

- Une implication active des participants (jeu de rôles à partir des cas proposés par les participants)
- Une mise en pratique concrète des acquis théoriques.
- L'apport théorique adapté et opérationnel
- Alternance de théorie et de pratique
- Exercices individuels et collectifs
- Retours d'expérience - Echanges
- Etudes de cas – Entraînements - Mises en situation

Livrable :

Un support pédagogique reprenant l'ensemble des bonnes pratiques et les outils vus en formation est remis aux stagiaires.

Modalités d'évaluation des acquis :

L'ingénierie pédagogique proposée suppose systématiquement une validation des acquis : elle est indispensable pour mesurer l'efficacité des formations mises en œuvre par 4C Consulting et permet de sécuriser les parcours engagés par les participants.

A l'issue du module, une évaluation des acquis sous forme de quiz sera proposée et permettra de faire le point sur les résultats obtenus et de mettre à jour les plans de progrès individuels, garantissant :

- l'efficacité de la formation
- la pérennité des pratiques

Durée :

2 jours – 14 heures de formation présentielle

Budget (HT avec TVA à 20%) :

Forfait intra : 2.800 € HT (4 à 8 participants)

Calendrier :

A définir

Lieu de la formation en présentiel :

A définir