



LES SÉMINAIRES TRANSVERSAUX LA NEGOCIATION « GAGNANT – GAGNANT » NIVEAUX B2 à C2



- Durée :** 14 heures sur 2 jours (en intensif)
- Format :** cours collectifs
- Objectif :** analyser les bases de la négociation anglo-saxonne pour pouvoir négocier en toute confiance en utilisant un langage ciblé

PROGRAMME DU SÉMINAIRE

La théorie de la négociation anglo-saxonne

- Les techniques de négociation.
- Comment chiffrer un argument.
- Le concept de « BATNA » (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*).
- Gérer les conflits et résoudre les problèmes.
- Analyser ses points faibles et améliorer son style : se filmer en train de négocier.

Échanger les idées

- Présenter un nouveau point.
- Mettre en place les hypothèses (utiliser le conditionnel).
- Accepter une idée/une condition.
- Refuser une idée/une condition.
- Interrompre et exprimer son point de vue.
- Développer une argumentation.
- Discuter des avantages et des inconvénients.

Les négociations complexes/poussées

- Cacher son jeu, ne pas dévoiler ses idées.
- Gérer le conflit.
- Utiliser un langage persuasif.
- Utiliser un langage diplomate.
- Résoudre les problèmes.
- Exprimer une opinion forte.
- Exprimer des réserves ou un doute.
- Éluder une question/gagner du temps.

Les études de cas/mises en situation

- Négocier l'achat des locaux professionnels.
- Négocier pour assurer l'avenir d'une société.
- Obtenir les meilleures conditions d'investissement.
- Faire partie du comité de conseil et défendre la révision budgétaire.