



## Négociateur gagnant-gagnant

### Objectifs pédagogiques

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin de négocier.

**4 Modules** de formation pour développer les savoir être et savoir faire sur l'art de la négociation :

- Préparer à fond sa négociation
- Rééquilibrer les rapports de force durant la négociation
- Maîtriser les fondamentaux de la négociation
- Gérer les tactiques en négociation.

### Temps moyen de formation

10 heures

### Système d'évaluation

Oui

### Niveau de granularisation

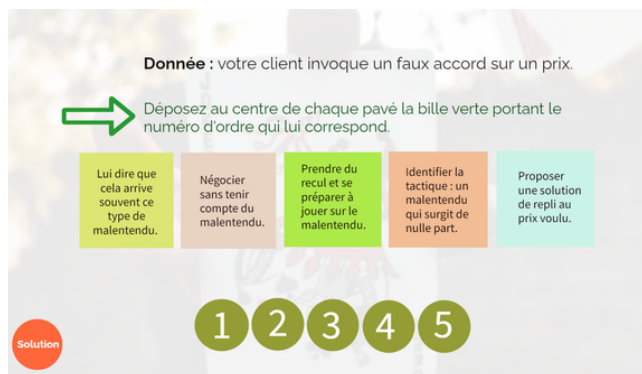
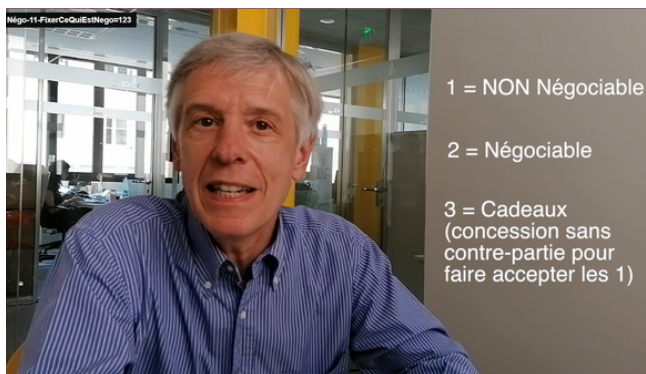
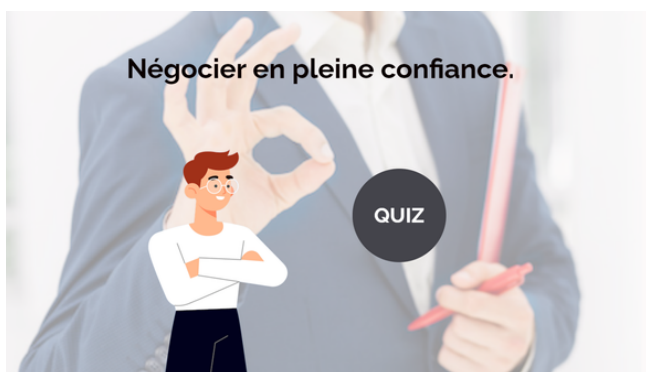
- 4 Modules (134 leçons interactives)
- Quiz
- Exercices interactifs

### Pré requis technique

Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari  
Système d'exploitation : Mac ou PC, smartphone

### Technologie

- Vidéo
- Norme SCORM





## Détail formation : Négociateur gagnant-gagnant

### Préparer à fond sa négociation

- Vidéo : Introduction – Perrotin, grille de négociation
- Synthèse : Comprendre les enjeux de la négociation
- Exercice animé : Comprendre les enjeux de la négociation
- Vidéo : Cahier des charges de l'acheteur
- Exercice animé : Le processus d'achat.
- Vidéo : La grille des acheteurs
- Synthèse : Comprendre le processus d'achat
- Exercice animé : Comprendre le processus d'achat.
- Vidéo : Analyse de la dominance
- Vidéo : Vérifier s'il y a ZOPA (ZOne Possible d'Accord)
- Synthèse : Utiliser la ZOPA pour bien négocier
- Exercice animé : Utiliser la ZOne Possible d'Accord (ZOPA).
- Vidéo : Miller et Heiman
- Synthèse : Utiliser la blue sheet de Miller et Heiman
- Vidéo : Fixer ce qui est Négociable = 1,2,3
- Synthèse : Préparer ses 1,2,3.
- Vidéo : Equilibrez les 1 et les 3
- Exercice animé : Préparer ses 1, 2, 3.
- Vidéo : Exemple Tableau 1 & 2
- Vidéo : Valorisez votre prix de départ
- Vidéo : Préparez vos paliers
- Synthèse : Anticiper les 1,2,3 de l'autre
- Exercice animé : Anticiper les 1, 2 et 3 de la partie adverse.
- Vidéo : Erreurs 3-1 – Valorisation des cadeaux
- Vidéo : Erreurs 3-1 inversés
- Vidéo : Blocage : Solution de repli
- Synthèse : Préparer des solutions de repli
- Exercice animé : Préparer vos solutions de repli.
- Vidéo : Collaboratif – Je Gagne/Tu Gagnes
- Synthèse : Créer des négociations Gagnant-Gagnant
- Vidéo : Démo 1 contre 1
- Vidéo : Compromis
- Vidéo : Je perds – Tu gagnes
- Exercice animé : Créer des négociations Gagnant – Gagnant
- Vidéo : Anticiper les attaques
- Synthèse : Préparer des réponses aux attaques
- Exercice animé : Préparer les réponses aux attaques de la partie adverse
- Vidéo : Négocier d'abord en interne
- Synthèse : Boîte à outils sur Bien préparer ses négociations
- Pratique : Préparation à la négociation
- Mini Examen sur Préparer ses négociations

### Rééquilibrer les rapports de force

- Vidéo Gérer les changements.
- Vidéo : Conduite du changement : QUI A PIQUÉ MON FROMAGE ?
- Synthèse : Conduire le changement en négociation
- Exercice animé : Conduire le changement en négociation
- Exercice animé : Changement – Qui a piqué mon fromage ?
- Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
- Vidéo explicative sur le DISC et la négociation avec les couleurs.
- Vidéo : Exercez-vous à reconnaître les couleurs
- Synthèse : Négocier avec les couleurs
- Exercice animé : Identifier les couleurs de ses interlocuteurs
- Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec les couleurs
- Mini exam : Couleurs DISC
- Auto-évaluation : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
- Synthèse : Adopter le bon savoir être pour bien négocier
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°1
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°2
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°3
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°4
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°5
- Vidéo : Rééquilibrer le rapport n°6
- Synthèse : Rééquilibrer les rapports de force avec l'Art de la Guerre
- Exercice animé : Rééquilibrer les rapports de force avec l'art de la guerre
- Exercice animé : Négocier en pleine confiance
- Exercice animé : Négocier en personne morale
- Vidéo : Interculturel – Introduction
- Vidéo : Interculturel 1-6
- Exercice animé : Dimension 1 – Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 2-6
- Exercice animé : Dimension 2 – Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 3-6
- Exercice animé : Dimension 3 – Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 4-6
- Exercice animé : Dimension 4 – Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 5-6
- Exercice animé : Dimension 5 – Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Vidéo : Interculturel 6-6
- Exercice animé : Dimension 6 – Gérer l'interculturel avec les six dimensions d'Hofstede
- Synthèse : Gérer l'interculturel avec les six dimensions de Hofstede
- Exercice animé : Interculturel

### Rééquilibrer les rapports de force (suite)

- Synthèse : Boîte à outils – Rééquilibrer les rapports de force
- Pratique : Rééquilibrer les rapports de force
- Examen fin de partie : Rééquilibrer les rapports de force

### Maîtriser les fondamentaux de la négociation

- Vidéo : Comment démarrer une négociation ?
- Vidéo : Découvrir les positions 1
- Vidéo : Reconnaître les 2
- Vidéo : Reconnaître les 3
- Synthèse : Négocier avec aisance
- Exercice animé : Négocier avec aisance Vidéo :
- Le protocole en négociation
- Vidéo : Exemple de protocole pas respecté
- Synthèse : Eviter les erreurs de négociation
- Exercice animé ; Eviter les erreurs de négociation
- Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté achats
- Vidéo : BONUS Exemple de négociation coté vente
- Vidéo : BONUS Anecdote 1
- Vidéo : BONUS Anecdote 2
- Synthèse : Boîte à outils pour Bien négocier
- Pratique : Parvenir à négocier facilement
- Examen fin de partie : Maîtriser les fondamentaux de la négociation.

### Gérer les tactiques en négociation.

- Vidéo : Compréhension des tactiques
- Vidéo : Tactique n°1– Le Fait accompli
- Exercice animé : Tactique de la Mise devant le fait accompli
- Vidéo : Tactique n°2 – Le Butoir
- Exercice animé : Tactique du Butoir
- Vidéo : Tactique n°3 – Le Joker
- Exercice animé : Tactique du Joker
- Vidéo : Tactique n°4 – Le Bon et le Méchant
- Exercice animé : Tactique du Bon et du Méchant
- Vidéo : Tactique n°5 – Le Faux acquis
- Exercice animé : Tactique du faux acquis
- Vidéo : Tactique n°6 – Le Changement de niveau
- Exercice animé : Tactique du Changement de niveau
- Vidéo : Tactique n°7 – Le Bilan
- Exercice animé : Tactique du Bilan
- Vidéo : Tactique n°8 – La Carotte
- Exercice animé : Tactique de la Carotte
- Vidéo : Tactique n°9 – La Chinoise
- Exercice animé : Tactique de la Chinoise
- Vidéo : Tactique n°10 – Le Temps, règle d'or n°1
- Exercice animé : Tactique du Temps
- Vidéo : Tactique n°11 – Bien gérer le closing, règle d'or N°2
- Exercice animé : Tactique du Closing
- Vidéo : Tactique n°12 – Le dernier NON, règle d'or n°3
- Exercice animé : Tactique du NON
- Vidéo : Gérer les tactiques

- Synthèse : Identifier les tactiques de négociation
- Exercice animé : Identifiez les tactiques rapidement
- Synthèse : Déjouer les tactiques de négociation
- Exercice animé : Déjouer les tactiques de négociation
- Synthèse : Boîte à outils – Déjouer les tactiques de négociation
- Pratique : Déjouer les tactiques
- Examen fin de module sur Gérer les tactiques en négociation