

## OBJECTIFS

- Découvrir le cadre de la négociation
- Identifier les étapes d'une négociation gagnant-gagnant
- S'approprier les règles d'une négociation gagnant-gagnant

## PROGRAMME

- Clarification : négociier/ marchander / gagner
- Les approches commerciales dans un contexte complexe
- Les 5 étapes d'une négociation gagnant-gagnant
- Les 7 règles d'or de la négociation
- Convaincre / persuader / manipuler
- Outils : BAC / SONCAS / PNL

### PEDAGOGIE

- Théoriques et pratiques
- Cas pratiques
- Mise en situation

### EVALUATION DES ACQUIS

- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Certificat délivré après évaluation des acquis

<b>Public visé : Commerciaux, hôtesse</b>	<b>Durée : 7 h</b>
<b>Niveaux : Confirmés</b>	<b>Accessibilité :</b>
<b>Prérequis : aucun prérequis au regard des fonctions exercées</b>	<b>Tarif : 1200 HT / Jour</b>

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour les candidats dont la situation le nécessite, notre référente handicap est disponible pour envisager les possibilités d'aménagement de la formation et/ou de la certification à travers un projet personnalisé de formation.

Notre référente handicap : M. Karine RISSEL - Tél : 04.93.68.36.97

- Les stagiaires participant aux formations sur leur lieu de travail, la mise en place des moyens techniques relatifs à l'accueil des personnes présentant un handicap est à la charge de l'établissement d'accueil.

- Les moyens d'encadrement seront adaptés en fonction du handicap du stagiaire afin de répondre au mieux à celui-ci et d'offrir une formation de qualité.
- Le référent de l'établissement client devra nous faire part en amont de la participation d'un stagiaire en situation de handicap afin que les solutions les plus adaptées puissent être mises en œuvre.