

Négociation complexe : Approche stratégique (Contrepartie)

Marchés hyper réactifs, environnements concurrentiels prégnants, décisions d'investissements lourdes de conséquences ...

Cette complexité donne un tout autre rôle aux forces de ventes : « Manager de projets ». Projets dans lesquels, l'implication de compétences pertinentes en interne et chez le client doivent être synergées et pour lesquels la maîtrise de la « face cachée » de la négociation tout au long du processus de négociation de vient un atout majeur.

Objectifs :

- Maîtriser les règles du jeu qui régissent les processus de négociations longues et complexes
- Construire, en réel chef de projet, les conditions de réussite d'une négociation gagnant / gagnant garantissant des relations « partenaire » pérennes

Durée : 1 jours

Public concerné : Commerciaux, ingénieurs d'affaires

Programme :

Jour 1 :

- Jeu de stratégie Rouge / Bleu (Matin)
- Les enseignements du jeu Rouge / Bleu (débriefing et commentaires)
- Les points d'impacts dans une négociation
- Les règles d'une négociation efficace
- Les styles de négociateurs
- Stratégies et tactiques

Jour 2 :

- Les équipes de négociation
- Le traitement des besoins dans la négociation
- Les phases de développement d'une équipe de négociation
- Les points de rencontres
- La construction d'un plan d'action

Coaching contre-partie:

C.F. Approche Compte

Aider à la construction des équipes d'équifluence (notamment à l'identification en interne des acteurs potentiels)