

Atelier MotiVente 7

Le processus de négociation

Compétences-clé

- . Vendre et négocier (Selling and negotiating)

Objectifs pédagogiques et opérationnels Trame & contenu

Objectifs

- . Maîtriser les étapes de la négociation et connaître les techniques d'approche

Aperçu sur le contenu

Qu'est-ce que la négociation

- . Le syndrome du prisonnier
- . Le cycle d'une négociation

L'avant négociation : préparer une négociation

- . Le vis-à-vis : qui est-il ?
- . Les 5 stratégies de négociation (BATNA)
- . Retraite simulée
- . Retournement de situation.

Particularités des négociations interculturelles (dans le secteur immobilier) :

- . Poids de la culture sur les comportements
- . Valeurs de l'écrit, de la parole et du temps dans les cultures
(cas pratiques : vendre à la BAD, vendre à British Gaz)

Le processus de négociation

- . Les tactiques de négociation
- . Règles d'or

