



Intelligent Business

Créateurs d'envies et de possibles

Ce programme a été déployé à tous les niveaux hiérarchiques, dans de nombreux métiers et dans des activités différentes (commercial, achats, négociations syndicales, internes et salariales)

Les grandes étapes

1. Préparer avec une précision mathématique

Cartographier vos négociables, non négociables et vos concessions de façon à savoir quoi faire à tout moment

Préparer des solutions de repli en cas de blocages

Prendre de la hauteur et raisonner comme un stratège ; c'est-à-dire préparer des scénarii et opter pour le plus gagnant / gagnant

anticiper les attaques potentielles et préparer les réponses adaptées

2. Changer le mode de négociation : de compétitif à coopératif

Fixer un cap : négocier ! (principe de Clauzewitz – Traité de la guerre)

Assumer vos erreurs et votre politique de façon à mieux les défendre

Changer l'irrationnel en rationnel en utilisant les mécanismes du centré sur l'autre et de la syntonisation

3. Négocier avec aisance

Réussir vos ouvertures

Donner de la valeur à vos concessions et la faire accepter par votre interlocuteur

Obtenir des contreparties pour chaque palier négociable

Rester ferme sur vos non négociables

Faire bouger votre interlocuteur sur ses positions en testant son bluff

Travailler avec votre interlocuteur sur des solutions de repli en cas de blocage

Ce que nous améliorons avec ce programme :

- La qualité de la préparation (négociables, non négociables, concessions)
- L'anticipation des blocages et la préparation des solutions de repli,
- L'équilibrage des négociations (gagnant / gagnant)
- Les réponses aux attaques potentielles
- La confiance en soi et le sens de la répartie face aux attaques
- La capacité à valoriser les concessions
- La capacité à obtenir des contreparties pour chaque geste accordé
- La fermeté sur les positions non négociables
- La capacité à tester le bluff de la partie adverse
- Le « think out of the box » (savoir proposer des solutions de repli en cas de blocages)

Intelligent Business crée depuis 2001 des formations (intra et individuelle), coaching, séminaires et conférences « sur mesure » en Management, Négociation, Achats, Vente, Efficacité professionnelle (Gestion du temps, Écrits professionnels...), Finance, RH, Employabilité et Parcours.

Contact : Muriel Konnert

muriel.konnert@intelligent-business.fr

Tél. : +33 1 48 81 56 12/Site : www.intelligent-business.info/295, rue du Professeur Paul Milliez 94500 Champigny sur Marne FRANCE

Négocier avec art

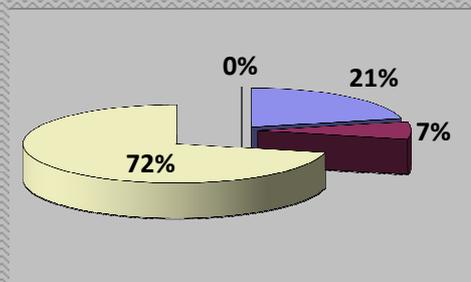
Pourquoi chez Intelligent Business ?

Notre directeur pédagogique a participé à plus de 500 négociations à l'international dans la finance. Il a notamment négocié avec des conseillers de président en Afrique, des fondations humanitaires en Thaïlande, au Pakistan, en Egypte, des chefs de projets aux USA, et des banques en Suisse, Suède, Italie.

Vous y découvrirez des principes de :

- Sun Tzu : l'analyse stratégique et tactique de la négociation
- Clauzewitz : la définition de la négociation
- PERROTTIN : tout les process de préparation des négociations
- LEAN : pour intégrer l'ensemble dans une valeur ajoutée

Ce programme a été validé et déployé à l'international : Angleterre, Allemagne, Chine, Italie, Espagne, Colombie, Russie, Afrique du Sud, Argentine, Mexique, Brésil, USA, Finlande, Suède, Tunisie, Maroc, Egypte



72 % d'entraînements
7 % d'études de cas
21 % de théorie

Ce stage est pour vous, si :

- Vous n'avez jamais fait de négociation
- Vous ne savez pas préparer une négociation
- Vous perdez vos moyens face aux attaques de vos interlocuteurs
- Vous n'arrivez pas à valoriser vos concessions,
- Vous avez le sentiment de faire tous les efforts, vous n'obtenez pas de contrepartie pour vos gestes
- Vous ne savez pas gérer les blocages