

Vente/négociation, y compris en situation complexe

Approfondir les techniques de négociation interne

Comprendre les motivations des collègues , services internes et transverses.



Public cible : toute personne ayant à solliciter une contribution de la part de collègues et/ou de services différents / transverses



Durée et modalités
07h - Présentiel
03h30 –
Distanciel de
REX

OBJECTIFS

Encourager la collaboration proactive et constructive entre les différents collègues / services que ma mission requiert

- Renforcer les compétences relationnelles
- Désamorcer les résistances
- Aligner les priorités internes et commerciales

DÉROULÉ

- Identifier les divergences de perception et les points d'alignement potentiels
 - Les 3 grands obstacles / obstructions vis-à-vis d'une sollicitation de ma part
- Identifier les « coopérants »
 - Pourquoi des divergences – des opposants – des réfractaires ?
 - Faire le mapping de mes collègues
 - Les leviers psychologiques à activer pour adapter mes arguments
- Renforcer la capacité à dialoguer efficacement en interne, même dans un contexte de désaccord
 - Les bases de la communication positive (Battle de formulation)
 - Convaincre sans forcer, la règle des 3C : Clarté – Calme – Considération
 - Transformer la relation entre collègues en un partenariat bénéfique
 - Plan d'action individuel « Mes prochaines étapes avec X »

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Séquence vidéo



Feedbacks et debriefs



Plan d'action personnel



Travaux en sous-
groupes et binômes

LIVRABLES



Applications sur 6
mises en situation



Check-list des
bonnes pratiques



« RÉSULTATS

Création de liens et de confiance.

Donner du temps à quelqu'un qui a besoin de soutien, lui faciliter la vie.
Dès le 1er rdv, il a confiance et se sent soutenu.

CE QUE JE VAIS FAIRE AUTREMENT

Adaptation aux styles de communication.

Adapter mon discours en fonction des profils de mes interlocuteurs.