

NÉGOCIER À L'AIDE DE LA PNL

2 jours en présentiel (14 heures)

Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permet d'identifier les outils de la PNL pour mieux négocier en toutes situations. Déterminer les attentes de votre interlocuteur, envisager des solutions gagnant/gagnant. Déterminer le style et les motivations des interlocuteurs.

Population visée

Cette formation s'adresse aux vendeurs, commerciaux, chargés de clientèle, acheteurs.

Pré-requis

Etre concerné par la vente en B2B de produits ou services, ou à négocier avec des fournisseurs, collègues.

Méthodes pédagogiques

8 participants maximum, un poste par stagiaire et un support de cours (papier) est remis à la fin du stage. La formation est constituée d'explications théoriques, de démonstrations suivies d'exercices de mise en pratique.

Formateur

Consultant formateur, expert en management commercial.

Modalités de validation des acquis

Évaluation des acquis via un questionnaire.
Attestation de fin de stage.

Contenu

Installer un climat de confiance favorable à l'échange

- Les processus de communication verbaux et non verbaux
- Les mécanismes de la personnalité par l'analyse transactionnelle
- Systèmes de perception et représentation
- Se centrer sur son client et son modèle du monde
- Se synchroniser sur tous les canaux de communication
- Observer et calibrer la congruence
- Exercice : ateliers sur les mécanismes de la communication (les perceptions, la synchronisation)

Comprendre son client et découvrir ses attentes

- Installer un cadre pour bien conduire son entretien
- Décoder les prédicats et les mouvements des yeux
- Utiliser le méta modèle pour découvrir les attentes
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- Repérer les croyances limitantes et agir sur les croyances aidantes
- Repérer les méta-programmes pour comprendre le tri de l'information
- Exercice : atelier sur les techniques d'écoute active et de reformulation

Préparer la négociation

- Identifier les enjeux de la négociation
- Transformer les objections en adhésion
- Satisfaire les valeurs et recadrer les croyances
- Définir ses objectifs de négociation
- Hiérarchiser les différents points à négocier
- Se préparer aux techniques de « manipulation » éventuelles
- Exercice : atelier sur le traitement des objections.

Mener la négociation

- Les règles d'or de la négociation
- Ses marges de manœuvre
- La matrice des concessions / contreparties
- Argumenter et engager son interlocuteur
- Calibrer les signaux d'achats
- Valoriser les accords communs
- Exercice : mises en situation filmées et débriefées individuellement sur l'entretien de négociation

Conclusion

- Mon plan de progrès personnel