



## Créer un climat propice à des accords efficaces

Donner sa confiance a priori  
Pas de confiance sans contrôle  
Utiliser le levier de la réciprocité en amont de la négociation  
Comprendre les effets de seuil et d'irréversibilité  
Distinguer position et objectif

## Comprendre les rapports de force inhérents à toute négociation

Rétablir les équilibres de négociation  
Savoir oser exprimer ses atouts  
Repérer et déjouer les tactiques distributives (le salami, "c'est à prendre ou à laisser", l'urgence, le bon et le méchant,...)  
Savoir réagir avec assertivité dans des situations de tension (client difficile, agressif, manipulateur,...)

## Préparer et structurer sa négociation : le Check-Point

Distinguer objectif et stratégie de négociation  
Évaluer les zones d'accord possibles en évaluant les contreparties que l'on veut obtenir  
Définir les limites : envisager le pire pour viser le meilleur  
Mettre ses émotions au point mort avant d'entrer dans la danse.

Mise à jour le 01/12/2022

## Mener un entretien de négociation

Préparer et mener un entretien de négociation.

### PREREQUIS :

- Aucun prérequis.

### PUBLIC CONCERNE :

Commerciaux expérimentés souhaitant se perfectionner dans un contexte de vente en face à face, B2B, B2c, sur point de vente.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en ligne
- Supports pédagogiques et techniques
- Documentations
- Études de cas concret
- Support multimédia (ex : module d'e-learning)
- Application Zoom / Teams

### LIEUX, MODALITES :

- Inter
- Intra
- Les modules peuvent se dérouler sur le lieu de travail, à distance, ou un mixte des deux.

### EFFECTIF PAR SESSION :

- Groupe de 4, Groupe de 6, Groupe de 8, Groupe de 10 et +
- Formation individuelle.

### MATERIEL :

- Ordinateur portable équipé d'une webcam,
- Une connexion internet.
- L'application Zoom installée sur votre ordinateur



**ILYO TOUCH Formations** — 15 bd Pereire 75017 Paris — 01 88 31 31 52 — [contact@ilyotouchformations.fr](mailto:contact@ilyotouchformations.fr)  
N° SIRET : 820 309 177 000 39 - Code APE 6202 A - Numéro TVA Intracommunautaire FR04820309177  
Numéro RCS Paris B 820 309 177 - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 93 08105 93  
auprès du préfet de la région Ile-de-France

---

#### SUIVI D'ÉVALUATION :

- Rapports
- Compte-Rendu
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires
- Attestation de fin de stage
- QCM
- Test
- Exercices
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation de la formation

---

#### INTERVENANTS :

- Ilyo Touch Formations travaille avec un réseau de formateurs indépendants, identifiés et experts dans leur domaine de compétences et qui ont une vraie volonté de transmettre tous les outils dont vous aurez besoin au quotidien.



---

## COUT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est défini en fonction du stage, de la durée, et des objectifs définis avec l'apprenant. Le coût est également défini en fonction que nos formations soient dispensées en intra (chez le client), ou en formation Mixte (présentiel et FOAD), uniquement en FOAD, mais aussi la qualification de nos formateurs et du lieu de la formation.

Que ce soit en présentiel ou à distance, notre approche de la formation s'appuie sur une pédagogie pratique et personnalisée, chaque formateur adapte systématiquement sa prestation aux réalités des métiers des apprenants.

Systématiquement par le biais d'un entretien personnalisé le formateur cible les prérequis, les objectifs en amont afin de réduire le temps de découverte des besoins et ainsi être opérationnel dès le démarrage de la formation. Les programmes de formation présents sur le site internet servent de base, ils sont réadaptés aux besoins. Nos formateurs sont sélectionnés sur 6 critères :

- L'expérience
- Les qualifications
- La pédagogie
- La disponibilité
- Le choix des supports pédagogiques
- L'adéquation entre le parcours du formateur et les besoins de l'apprenant

---

## FORMATION SUR MESURE

Selon votre besoin et le programme sur mesure dédié à votre formation vous avez la possibilité de choisir le type d'apprentissage qui vous convient le mieux :

### **En face à face**

Une formation ciblée et individualisée qui permet d'optimiser l'apprentissage. Le professeur est à l'entière disposition du participant, pour un cours à 100% sur mesure afin de progresser plus rapidement. Le professeur utilise autant que possible les documents professionnels du participant.

### **En groupe**

Les apprenants profitent d'un professeur pour répondre de la façon la plus efficace à leurs besoins, mettre l'accent sur leur potentiel.

