



Il est déjà difficile d'oeuvrer pour que la rencontre entre un acheteur et un vendeur ait lieu, mais il peut être encore plus difficile de conclure ! Construire un accord gagnant-gagnant requiert technicité et implication personnelle. Être "pro" pour la commercialisation et perdre la marge à la négociation par manque de préparation est très dommageable...

Durée : 2 jour(s)

Tarif : 800,00 € HT / personne

Tarif Intra : Nous contacter

PUBLIC

Tout salarié ayant à défendre les intérêts de son entreprise et/ou de ses clients lors de transactions immobilières

OBJECTIFS

- Développer vos talents de négociateur
- affirmer votre position
- recueillir les informations pertinentes et préparer votre négociation
- établir une relation positive
- résister aux pressions de votre interlocuteur

FORMATEUR(S)

- Nos formations sont animées par des consultants de très haut niveau professionnel et bénéficiant d'une longue expérience : praticiens, chercheurs et pédagogues, ils sont tous reconnus comme de grands spécialistes dans leur domaine de compétences.

METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

Qu'est-ce que négocier ? Quelle différence entre concession et négociation ?

- les différents facteurs intervenant dans la négociation : humains, économiques, techniques...

Comprendre la situation avec la "matrice de l'influence"

- rester pro actif
- identifier la sensation de subir
- identifier tous les besoins et ressources en jeu

Trouver les ressources nécessaires

- (re)chercher les (bonnes) informations
- développer ses compétences et capitaliser sur ses expériences
- rester "pro"

Se préparer mentalement à la confrontation

- utiliser les techniques d'images mentales
- revisiter les croyances en jeu
- penser autrement
- se préparer physiquement

Trouver les arguments qui fonctionnent

- poser les bonnes questions
- éviter les lectures de pensées

Repérer les figures de dialectique

- déjouer les pièges de la dialectique
- connaître quelques figures fondamentales : généralisation, omission, distorsion...

Etude de cas et mises en situations

- l'évaluation à la prise de mandats
- la défense de sa commission
- la médiation avec les acheteurs

SESSIONS

Contactez nous