

# Développer ses talents de négociateur(trice) (VI du 15/06/2021)

(Valant objectif professionnel)

## Intervenant

Bruno Leiner-Franchi  
+ 33 674 892 286  
[brunoleiner@bfl-evolution.fr](mailto:brunoleiner@bfl-evolution.fr)

Consultant-formateur indépendant, certifié ICPF niveau confirmé (Leadership, performance commerciale, expérience client)  
Coach professionnel certifié ICPF niveau agréé (efficacité professionnelle)

## Intervenant handicap

Bruno Leiner-Franchi  
+33 674 892 286  
[brunoleiner@bfl-evolution.fr](mailto:brunoleiner@bfl-evolution.fr)

## Durée

2 jours soit 14 heures pédagogiques en présentiel ou en distanciel  
Option d'une journée REX de 7h pédagogiques à M+4

## Horaires

09h00 – 17h30  
modulables

**Participants** Groupe de 3 à 6 stagiaires, en session INTRA programmée à l'issue d'un entretien tél préalable ou d'une réunion préalable d'information

## Lieu :

Sur le site du client en présentiel ou en distanciel, ou tout autre lieu, aux normes ERP et accessibilité aux Personnes à Mobilité réduite & aux Personnes en situation de Handicap

## Répartition du temps

Théorie : 30 %  
Pratique : 70 %

## Modalité et délais d'accès :

Ils sont à valider et à confirmer lors d'un entretien préalable (téléphonique/visio, réunion) avec l'intervenant

**Tarif : à partir de 1450 € HT la journée**

### Objectif de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Comprendre les fondements de la négociation
- ✓ Maîtriser les étapes clés d'une négociation
- ✓ Se positionner dans une attitude de bénéfices partagés
- ✓ Développer une culture de la négociation
- ✓ Gérer les situations commerciales difficiles ou déstabilisantes

### Public concerné et prérequis :

- ✓ Tout commercial avec au moins 6 mois d'ancienneté dans sa fonction commerciale
- ✓ Maîtriser le socle de compétences selon l'article D 6113-30  
[https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000038024722](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038024722)

### Modalités d'évaluation :

- ✓ Evaluation diagnostique (commanditaire & participants)
- ✓ Evaluation à chaud à l'issue de la session
- ✓ Evaluation à froid à M+6
- ✓ Bilan & CR fin de formation
- ✓ Enquête de satisfaction

### Techniques pédagogiques :

- ✓ Co-active : Mises en situation avec vidéo + feedback sous forme d'atelier co-développement, & Workshop
- ✓ Interrogative : Tests
- ✓ Expositive : Outils (Smart, Johari, Eisenhower, DISC...)

### Programme de formation et de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Le négociateur face à lui-même
  - Se connaître pour développer son aptitude à négocier
  - Adapter son style de négociation pour être plus flexible
  - Se préparer à négocier grâce à l'intelligence émotionnelle
  - Optimiser ses relations interpersonnelles
  - Développer son efficacité dans son organisation
- ✓ Construire et piloter sa négociation
  - S'approprier le modèle des 3 C de la négociation constructive
  - Identifier les 10 principes de la discussion constructive
  - Anticiper pour construire une stratégie gagnant / gagnant
  - Valoriser son offre (Matrice des arguments et conditions MAC)
- ✓ Négocier avec le client
  - Les attitudes à avoir face aux différents styles relationnels,
  - Connaître ses motivations (Soncas)
  - Développer une communication assertive
- ✓ Gérer une situation complexe en cours de négociation
  - Savoir traiter les objections
  - Obtenir des contreparties au regard des concessions
  - Limiter ses concessions
  - Conclure
  - Les tactiques de repli

A l'issue de la session, les participants se seront approprié les techniques de négociation. Ils seront en mesure de mener une négociation dans une relation gagnant-gagnant.

## BFL Evolution