

**iDédic**

Créer, reprendre / Développer

Entreprendre autrement

IDEFAL

IDECLIC FORMATION BENBL3-2013

---

Rhône-Alpes Région

**IDEFAL**  
Initiative Développement | Emploi Formation | Ancecy Léman



# Module:

- **Objectifs:**

- Savoir se préparer et gérer l'émotionnel
- Structurer son plan de préparation à la négociation
- Obtenir des contre parties aux efforts consentis

**iDédic\***

Créer, reprendre / Développer

Entreprendre autrement

- Durée:
- Intervenant:
  - Formation: Marketing Vente Communication
  - 3 ans d'expérience en formation et accompagnement de porteuses et porteurs de projet de création/reprise d'entreprise

# Agenda

- La négociation, c'est quoi ?
- Acquérir et conjuguer un savoir faire
- Etablir un plan de préparation à la négociation
- Présenter clairement son projet : points forts – (conscience des faiblesses)
- Parler le même langage
- Pour trouver un accord ... trouvez un point commun
- Se mettre à la place de votre interlocuteur et anticiper
- Savoir écouter, c'est mieux communiquer
- Eviter les pièges de « l'émotionnels »

# La négociation c' est quoi

- Trouver un accord - centrée sur des intérêts - entre un ou plusieurs interlocuteurs - Temps limité - jeux de concessions mutuelles - trouver un accord en fonction des intérêts des 2 parties.



# Questionnaire

# Se positionner

- Discussion
  - Gagnant-gagnant (schéma)
- Négociation « raisonnée » - intérêts (matériels)
- Négociation « contributive » - conscience -

# Plan

1. Cadrer la situation de négociation. Engager un échange convivial. Apporter les informations sur le contexte. Présenter un objectif commun et s'assurer qu'il est bien compris de tous. Proposer une méthode et vérifier qu'elle est bien acceptée.
  2. Explorer et recueillir (accueillir) les informations sur les objectifs spécifiques et les enjeux
  3. Prendre position, négocier
  4. Conclure
1. Discussion d'égale à égale - soyez juste - (adulte) - fondation de la discussion - établir (vérifier) les règles de la discussion  
*voix calme - pas trop forte - confiance*
  2. Prendre des informations - les contrôler et les valider - affirmer l'accord des 2 parties.  
*voix contrôlée*
  3. Sur la base de la découverte des infos et objectifs validés - positionnement  
*Voix calme - assurance*
  4. Valider - la forme du résultat - contrat - confirmation écrite...

# Présenter son projet

Tout d'abord bien définir votre objectif ....  
Et déterminer votre stratégie ..

En fonction de votre interlocuteur...

Démontrer les points forts et savoir ce que votre interlocuteur souhaite entendre (par rapport à sa fonction - son activité), sans minimiser les faiblesses de votre projet.

Banque - fournisseurs - clients ...

# Adaptez votre langage

- Face à un banquier ....
- Face à un fournisseur ...
- Face à un client ...

Citez les points importants (vocabulaire) par secteur...

Parlez au présent - bannissez le conditionnel...



# Point commun

- Trouver le point commun qui peut servir de référence et de base à la discussion.  
(ancrage)



# Anticiper et savoir Ecouter

- Selon votre interlocuteur (fonction, activité...) mesurer votre discours
- Traiter les objections .....
- Reformuler la citation de votre interlocuteur  
...

# Gérer l'émotionnel

Se préparer....

Déterminer le fonctionnement de votre interlocuteur...

Utiliser ses émotions comme atouts ...

Un bon négociateur ...

Être enthousiaste - ressources

Être calme - la patience

Être ferme - (mais pas fermé)