



## Négociation commerciale

### Objectifs spécifiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les Profils et le Quotient émotionnel dans la négociation
- Organiser les rencontres et de fixer/tenir ses objectifs
- Assimiler les techniques de négociation

### Côté pratique

Durée : 2 jours (14 heures) ; Public et pré-requis : acheteur, être en charge des achats, être susceptible de devenir acheteur rapidement, chefs de magasin et directeurs débutants et/ou confirmés.

### Programme

- Jour 1**      Jeu Profil individuel et Quotient émotionnel  
                  Enjeu des négociations  
                  OSM
- Jour 2**      Jeux de rôles, verbal-non verbal  
                  Outils des techniques et de la gestion de la négociation

### Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Utilisation d'exemples via des vidéos et des jeux de rôles. Création d'outils de négociation. Gaming : jeu de cartes Profil individuel et Quotient Emotionnel, Qcm tout au long des journées pour validation des acquis et de l'assiduité.

### Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des qcm permettent de vérifier les acquis et revenir sur les points spécifiques. A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'Synthèse, plan d'action et objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation rempli par le formateur est présentée au chef d'entreprise pour débrief.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

### Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

### Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Ocapiat disponible : nous contacter.

### Contact



360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

Roland      06.07.55.27.49

[roland.motte@rmj.fr](mailto:roland.motte@rmj.fr)

Maryline    06.24.34.51.37

[maryline.motte@rmj.fr](mailto:maryline.motte@rmj.fr)