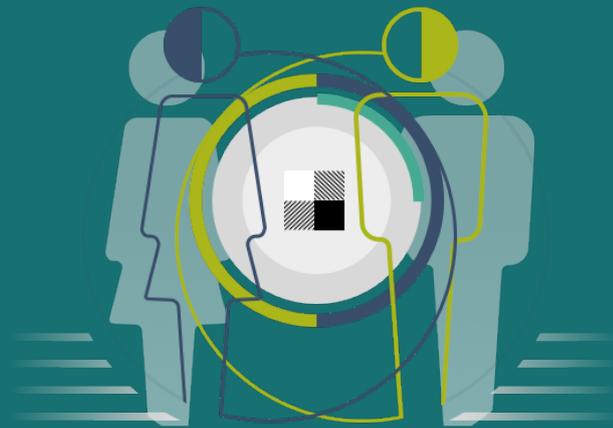

LE NÉGOCIATEUR COMPLET



LE PROGRAMME DE
NÉGOCIATION LE PLUS
AVANCÉ AU MONDE

APERÇU

Le Négociateur Complet a établi la norme en matière d'apprentissage par l'expérience, entraînant les participants dans un voyage d'apprentissage puissant et transformateur dont ils sortent avec des compétences qui changeront leur vie.

Grâce à la combinaison de séances d'apport d'informations de grande qualité, de simulations immersives et d'un éclairage psychologique, une expérience d'apprentissage intense et approfondie a lieu.

Les participants sont ainsi dotés de compétences avancées en négociation qu'ils peuvent appliquer immédiatement dans leurs fonctions commerciales.

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- Dispensé sur 3,5 journées dans un lieu résidentiel, ou virtuellement sous forme modulaire
- 8 places de participants pour un apprentissage optimal
- Conduit par un consultant expert ayant plusieurs années d'expérience commerciale pertinente
- Immersion dans les principes avancés d'une négociation experte, avec notamment les 14 comportements du négociateur
- Présentation de l'horloge de la négociation (Clockface), un modèle sophistiqué applicable à tous les types de négociation
- Les participants prennent part à des négociations "en situation réelle" qui sont filmées pour permettre un retour d'information afin d'analyser et de pratiquer les comportements appropriés
- Accès à une série d'outils de planification sophistiqués en ligne ou hors ligne
- Établissement d'un profil en ligne pour déterminer les principaux domaines de développement et retour d'information à 360°.
- Séance de coaching individuelle personnalisée, cinq à dix semaines plus tard
- Trois mois plus tard, un séminaire d'une journée pour renforcer et pérenniser l'apprentissage
- « Se préparer pour l'action » est un atelier complémentaire de deux jours au cours desquels les participants mettent en pratique les connaissances qu'ils ont acquises dans leurs situations de négociation réelles.

DESCRIPTION

Ce séminaire est une expérience immersive qui expose les participants à une grande variété de types de négociation, leur enseignant les compétences et les techniques nécessaires pour les maîtriser tous.

Les sujets abordés comprennent l'importance d'apprendre à négocier en se plaçant dans la tête de son interlocuteur ; comment reconnaître les domaines de développement inhérents à la négociation et les surmonter consciemment, comment gérer le stress et l'inconfort inévitables de la négociation et comment optimiser de manière créative les accords complexes à variables multiples.

Le Négociateur Complet garantit que les participants repartent avec une capacité élevée pour planifier et exécuter toutes leurs négociations commerciales. Il les dote des compétences et d'un savoir-faire avancé permettant de maximiser la valeur disponible de chaque accord.

Au terme du séminaire, chaque participant reçoit un rapport et un plan de développement personnalisés. La première journée de l'atelier « Se préparer pour l'action » a lieu un mois plus tard environ. Elle permet de revenir sur le processus de planification et introduit des outils améliorés, permettant aux participants de mettre en pratique les connaissances qu'ils ont acquises dans leurs propres négociations. La deuxième journée de l'atelier a lieu deux à cinq semaines plus tard.

Tous les collaborateurs ont accès à des outils de planification en ligne et sont membres de The Negotiation Society, une communauté en ligne de négociateurs pleine de ressources permettant le renforcement et le développement continu des compétences personnelles.

CE PROGRAMME EST FAIT POUR VOUS SI...

Vous êtes un négociateur commercial cherchant à développer des compétences avancées en matière de négociation pour vous-mêmes et/ou votre équipe.

Vous souhaitez un apprentissage qui dure dans le temps et des compétences qui changent véritablement la vie.

Vous recherchez un programme global de très haute qualité qui applique les principes de la psychologie humaine de manière optimale.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, veuillez nous contacter sur thegappartnership.com

LE NÉGOCIATEUR COMPLET EN DÉTAIL

Le Négociateur Complet propose une série d'expériences d'apprentissage qui ne ressemblent à aucun autre programme actuellement sur le marché, tant en termes d'impact à court terme que de changement comportemental durable sur le long terme.

Les participants sont emmenés dans un voyage couvrant la gamme complète des scénarios de négociation auxquels les équipes commerciales sont confrontées, et ils apprennent les 14 comportements d'un négociateur compétent. Chaque aspect psychologique, émotionnel et tactique d'une négociation est abordé, tout en s'appuyant sur la compétence critique consistant à se placer dans la tête de son interlocuteur.

ENSEIGNEMENTS PRINCIPAUX

Les participants évaluent une série de facteurs avant d'adopter une stratégie de négociation particulière et font l'expérience directe de ce qui se passe lorsqu'on adopte le même style pour toutes les négociations. Ils apprennent tous les facteurs qui devraient influencer leur jugement, notamment le niveau de dépendance, le pouvoir des deux interlocuteurs, l'historique et les précédents, l'évolution des conditions du marché, la nature du produit ou du service, le temps et les relations personnelles.

Parmi les compétences acquises, citons :

- Planifier et préparer les négociations en utilisant toutes les informations et renseignements disponibles
- Élaborer et contrôler l'agenda des négociations
- Adopter la stratégie appropriée
- Créer et maintenir le climat approprié
- Interroger efficacement
- Utiliser des techniques d'écoute efficaces
- Négocier des concessions qui offrent un bénéfice maximal
- Élaborer et présenter des propositions créatives qui influencent la rentabilité de l'accord
- Contrôler les aspirations de son interlocuteur
- Rester maître de soi et gérer les conflits perçus
- Résoudre les problèmes et les blocages pour conclure l'accord
- Maximiser la rentabilité de chaque accord

PERSONNALISÉ ET HOLISTIQUE

Chaque étape du programme est conçue pour une expérience globale personnalisée.

Avant le séminaire

Nous menons des recherches en interne auprès de personnes clés afin de comprendre vos besoins commerciaux. Les participants remplissent un profil en ligne pour évaluer leurs points forts et leurs domaines de développement individuels en matière de négociation.

À la fin du séminaire

Le programme s'achève avec un retour d'information à 360° et en face-à-face, ainsi qu'un rapport personnel exhaustif.

Après le séminaire

Les participants reçoivent un accès au à titre de membre associé au site "The Negotiation Society", notre communauté numérique de négociateurs, regorgeant de ressources utiles. Ils participent à un atelier de deux jours, « Se préparer pour l'action », leur permettant de mettre en pratique les connaissances qu'ils ont acquises dans leurs propres négociations, issues de leur univers professionnel.

VIRTUEL OU EN SALLE DE CLASSE ?

Le Négociateur Complet est disponible dans un format virtuel ou en séminaire résidentiel. Ces deux formats proposent des cours similaires et des résultats d'apprentissage identiques. Le choix entre les deux devrait être guidé par des considérations pratiques telles que la disponibilité des participants, les restrictions dues aux déplacements et/ou aux fuseaux horaires, et les préférences des clients.

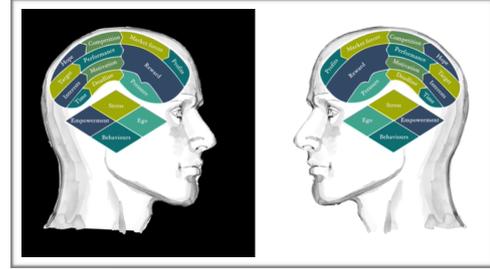
Le séminaire virtuel comprend 6 modules dispensés virtuellement sur 1 à 2 semaines, ce qui équivaut à 33 heures de sessions interactives en direct. Ces sessions se déroulent dans une salle de classe virtuelle hébergée sur la plateforme de vidéoconférence sécurisée et exclusive de The Gap Partnership. Les caractéristiques comprennent une salle de classe principale, plusieurs salles de sous-commissions, de préparation et de retour d'information 1:1, une vue multi-caméra du formateur et des tableaux blancs virtuels pour des apports d'informations instantanés et personnalisés. Un travail supplémentaire hors ligne est demandé, que les participants effectuent à leur convenance.

Le séminaire résidentiel se déroule sur 3,5 journées, généralement dans un hôtel d'affaires. Plusieurs salles et espaces sont utilisés au sein de la structure pour offrir une expérience d'apprentissage optimale.

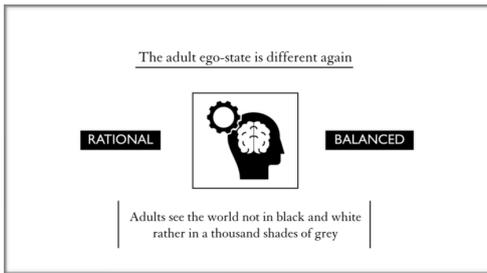
EXEMPLE DE CONTENU



Le modèle Clockface est utilisé tout au long du programme pour évaluer et identifier le type de négociation et, par conséquent, les comportements appropriés à adopter



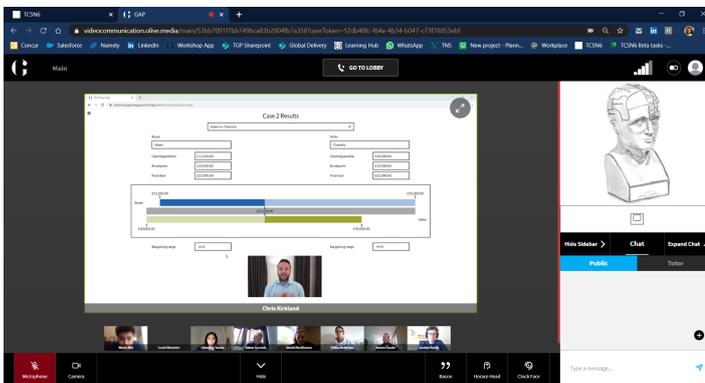
La compétence critique consistant à se placer dans la tête de son interlocuteur afin de satisfaire les besoins de celui-ci et de maximiser la valeur pour nous



Analyse de la psychologie humaine qui est ancrée en chacun de nous, et comment elle peut être repérée et surmontée



VIRTUEL : de courtes séquences filmées avec des consultants experts en négociation expliquant les principaux points d'apprentissage alternent avec les sessions interactives en direct



VIRTUEL : l'expérience en salle de classe en direct comprend des séances d'apport d'informations, des exercices pratiques, des simulations, des salles de sous-commission pour la préparation individuelle et en équipe, ainsi que pour les retours d'information, des vues multiples du tuteur

APERÇU DU PROGRAMME : SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL

	PREMIÈRE SOIRÉE	JOUR 1	JOUR 2	JOUR 3	SUIVI
PRÉSENTATION DU CONTENU	<p>Introduction à la Négociation Commerciale</p> <p>Stratégies de négociation Psychologie et Philosophie Bilan personnel</p>	<p>Exercice : Concurrence vs. Créativité</p> <p>Analyse des comportements</p> <p>Communication et contrôle du stress</p> <p>Négociation serrée pour obtenir le meilleur accord possible</p> <p>Cas 1 Analyse vidéo</p> <p>Cas 2 : Négociation serrée Analyse vidéo</p>	<p>Pouvoir et préparation</p> <p>Cas 3 : Echange de concessions (négociation en équipe)</p> <p>Analyse vidéo</p> <p>Importance de la Valeur vs Prix</p> <p>Outils de planification et d'exploitation</p> <p>Cas 4 : Négociation gagnant-gagnant Analyse vidéo</p>	<p>Partenariat et résolution conjointe des problèmes</p> <p>Gestion des blocages</p> <p>Case 5 : Négociation conjointe sur la résolution de problèmes</p> <p>Analyse</p> <p>Commentaires du groupe</p> <p>Session individuelle avec formateur</p> <p>Plan de développement personnel</p>	<p>SE PRÉPARER POUR L'ACTION PARTIE 1</p> <p>SE PRÉPARER POUR L'ACTION PARTIE 2</p>
DURÉE	5.50pm – 10.05pm	8.30am – 8pm Dîner	8.30am – 8pm Dîner	8.30am – 5.30pm	

PRÉSENTATION DU PROGRAMME : SÉMINAIRE VIRTUEL

	JOUR 1	JOUR 2	JOUR 3	JOUR 4	JOUR 5	JOUR 6	SUIVI
PRÉSENTATION DU CONTENU	<p>Introduction à la Plateforme TCSN</p> <p>Stratégies de négociation Psychologie et Philosophie Bilan personnel</p>	<p>Exercice : Concurrence vs. Créativité</p> <p>Analyse des comportements</p> <p>Communication et contrôle du stress</p>	<p>Cas 1 : Négociation serrée Analyse vidéo</p> <p>Cas 2 : Négociation Analyse vidéo</p>	<p>Pouvoir et préparation</p> <p>Cas 3 : Concessions commerciales et analyse vidéo</p> <p>Les rôles en équipe Négociation conditionnelle</p>	<p>Valeur vs. Prix</p> <p>Outils de planification et d'exploitation</p> <p>Gagnant-Gagnant</p> <p>Cas 4 et analyse vidéo</p>	<p>Partenariat et résolution conjointe des problèmes</p> <p>Gestion des blocages</p> <p>Cas 5 : Partenariat</p> <p>Retour d'information complet, de groupe et individuel</p>	<p>SE PRÉPARER POUR L'ACTION PARTIE 1</p> <p>SE PRÉPARER POUR L'ACTION PARTIE 2</p>
DURÉE	2 x sessions en direct 2 heures Auto-apprentissage hors ligne 2 heures	2 x sessions en direct 1 heures Auto-apprentissage hors ligne 1 heures	2 x sessions en direct 5.5 heures Auto-apprentissage hors ligne 1.5 heures	4 x sessions en direct 5.5 heures Auto-apprentissage hors ligne 1 heures	3 x sessions en direct 5 heures Auto-apprentissage hors ligne 50 minutes	2 x sessions en direct 6.5 heures Auto-apprentissage hors ligne 1 heures	

POUR PLUS D'INFORMATIONS, veuillez nous contacter sur thegappartnership.com