Techniques de négociation dans la construction

Où ?

CENTRE DE COMPÉTENCE CONSTRUFORM LIÈGE
Rue de Wallonie, 21
4460 GRÂCE-HOLLOGNE

Quand ?

Session prochainement disponible ou sur demande

Droits d'inscription

Prix membre Emec : 420 €

Prix membre Embuild : 490 €

Prix non-membre : 560 €

Aide financière :

- Formation agréée **chèque-formation** (Région Wallonne)

Formation également disponible en intra entreprise (prix sur demande à info@emec.be)

Basée sur les techniques d'écoute active et d'analyse de situations de négociation, cette formation vise à développer les aptitudes des participants à mieux aborder leurs négociations commerciales et à gérer les relations avec les clients-négociateurs « difficiles », à travers les techniques de compréhension des comportements et de gestion des situations difficiles en négociation.

Au programme, un peu de théorie et d'outils méthodologiques à travers lesquels le formateur fournit les principaux outils du négociateur, mais surtout beaucoup de pratique au travers d'exercices, de jeux de rôle, de simulations et d'échanges avec le groupe. Les participants se baseront sur les situations pratiques qu'ils rencontrent en entreprise et dans lesquelles ils souhaitent être plus performants.

Une formation pour apprendre à obtenir ce que l'on veut, tout en construisant une relation saine et durable avec ses interlocuteurs.

AU PROGRAMME (14H)

- Les principes de la négociation, son processus.
- Le succès en négociation, si et seulement si ...
- La préparation efficace du négociateur.
- Choisir sa méthode, sa stratégie.
- L'argumentation performante.
- Les pièges dans la négociation.
- Quand, comment, pourquoi ?
- Mon style de négociateur et celui de l'autre, face à moi.
- Les techniques d'écoute active en vue d'optimiser le processus de négociation.
- Comment gérer les objections avec efficacité ?
- Mise en pratique des outils et techniques présentés au travers de situations courantes potentiellement vécues par les participants, telles que négociation de prix auprès des fournisseurs et des sous-traitants ; présentation et négociation d'offres auprès des maitres d'œuvre ; gestion des objections et conclusion de contrats auprès de clients… Ces mises en situation sont non limitatives ; elles seront complétées par d'autres situations spécifiquement rencontrées par les participants et dans lesquelles ils souhaitent être plus efficaces et performants.
- Partage d'expérience des participants sur la mise en application et l'appropriation des outils de négociation dans leur pratique professionnelle suite aux premiers jours de formation. Le formateur donnera un feed-back instantané et des pistes d'amélioration.

Public-cible

La session est destinée à un public de terrain, aux chefs d'entreprise, (technico)-commerciaux, chargés de clientèle, deviseurs, acheteurs, responsables chantier ; toutes fonctions en contact direct avec la clientèle, les sous-traitants ou les fournisseurs et devant maîtriser les techniques de négociation.

Formateur

Johan BUCK, Bachelier en Marketing et Management. Associé et coach en changement stratégique chez QUORSUM SPRL.