

Programme de la Formation

NÉGOCIER : optimisez votre pouvoir de persuasion pour améliorer vos résultats

2 jours soit 14 heures de formation

ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Module : La négociation

Modalité pédagogique : Présentiel

Date(s) : lundi 5 décembre 2022 au mardi 6 décembre 2022

Lieu : MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux

Ouverture de la plateforme de formation : 30 novembre 2022

Fermeture de la plateforme de formation : 26 décembre 2022

Date de l'évaluation finale : 6 décembre 2022

CONTEXTE GÉNÉRAL

Dans un contexte économique difficile, tout le monde veut être compétitif, et chacun veut tirer la couverture à soi. **La négociation intervient à toutes les étapes du projet**, dès que plusieurs participants sont rassemblés autour d'un projet commun. Les négociations sont âpres et interviennent dans toutes les procédures.

A l'inverse comment accompagner ses clients dans la négociation avec les entreprises, pour maîtriser les budgets et construire au juste prix, et ce dans le respect de chacun.

Comment bien mener les négociations avec les clients, les partenaires, les entreprises : c'est tout l'objet de cette formation !

Nouveau formateur !

OBJECTIF(S) - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

Mener les négociations avec vos clients, vos partenaires, les entreprises...

S'approprier les techniques de vente et de négociation commerciale.

PRISE EN CHARGE

Pour vous inscrire, il vous suffit de vous connecter sur [votre espace MAJ](#).

- Vous avez déjà apprécié une formation MAJ ? Il vous suffit de demander la réinitialisation de votre mot de passe -> se connecter
- Vous n'avez jamais suivi de formation à MAJ ? créez un compte entreprise.
- Vous êtes demandeur d'emploi ? vous pouvez bénéficier de prise en charge -> créez un compte individuel.

Toutes nos formations peuvent bénéficier de prise en charge. Aussi, dès réception de la convention par mail et le plus tôt possible avant le début de la formation, nous vous invitons à déposer votre demande de prise en charge auprès de l'organisme dont vous dépendez.

SALARIÉ(E) : vous êtes salarié(e) d'une entreprise de MOE ou de toute agence libérale, vous dépendez de l'[OPCO EP](#). La prise en charge peut s'effectuer dans le cadre du plan de développement des compétences validé par votre employeur.

- le logo label branche architecture est en haut à droite de ce document, cela indique qu'il s'agit d'une formation labellisée par la Branche Architecture susceptible de bénéficier d'une prise en charge en thème prioritaire.
- le logo ACTALIANS BIM est en haut à droite de ce document, c'est une action de formation référencée dans le cadre du projet BIM susceptible de bénéficier d'une prise en charge spécifique BIM.

LIBÉRAL(E) : vous êtes travailleur indépendant ou professionnel libéral, vous dépendez du [FIF PL](#). Vous devez, à minima, justifier d'une année complète de cotisations URSSAF pour prétendre à une prise en charge.

Le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document. Ne faites pas l'avance des fonds, ne déposez pas de demande préalable de prises en charge, nous nous en occupons.

DEMANDEUR D'EMPLOI : Pôle emploi peut attribuer une Aide Individuelle à la Formation (AIF) pour contribuer au financement des frais pédagogiques. Le choix de la formation doit constituer une étape déterminante avant la reprise d'emploi et sa pertinence doit être validée par le conseiller Pôle emploi. La demande d'aide doit être déposée au plus tard quinze jours calendaires avant le début de la formation.

Et dès lors que vous êtes dirigeant d'agence, depuis 2005, vous avez droit à un crédit d'impôt pour dépenses de formation. Vous pouvez télécharger le formulaire Cerfa n°12635*04 sur le [site du gouvernement](#). La déclaration doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat déposée par l'entreprise.

Et surtout n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations : 05.57.14.06.97.

RÉFÉRENT HANDICAP

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez des renseignements ou conseils sur votre projet de formation, contactez notre référent : BARUSSAUD Marie - 05.57.14.06.97 - formation@maj-na.fr

PUBLIC CIBLE

Être architecte, paysagiste, chef de projet, chef d'agence, libéral ou patron d'agence, expérimenté, en situation de devoir négocier avec la maîtrise d'ouvrage, les co-traitants, sous-traitants ou entreprises; ou bien des personnes plus débutantes, désireuses d'aborder les impératifs d'une négociation avec une préparation ad hoc.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun. Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous différents formats (quiz, exercices, jeux de rôle et/ou échanges oraux).

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées. **Il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail 1 jour après la formation.**

La réponse au questionnaire conditionne l'envoi des attestations de formation. Une attestation de formation avec autoévaluation sera ensuite transmise sur l'adresse individuelle du participant.

MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

Module
La négociation

2 jours soit 14 heures de formation
heure en présentiel -

Modalité d'apprentissages : Présentiel

ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

Modalité Pédagogique : Présentiel

Date(s) : lundi 5 décembre 2022 au mardi 6 décembre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

Lieu : MAJ - 308 Avn Thiers 33100 Bordeaux

Ouverture de la plateforme de formation : 30 novembre 2022

Fermeture de la plateforme de formation : 26 décembre 2022

Date de l'évaluation finale : 6 décembre 2022

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

À l'issue de la formation, le participant sera en capacité de :

- gérer ses émotions
- pratiquer l'affirmation de soi dans un contexte professionnel
- pratiquer l'écoute active
- utiliser les canaux de communication interpersonnel
- communiquer efficacement
- utiliser les techniques de découvertes du commercial
- argumenter en avantage et en solution
- identifier et traiter les objections
- préparer sa négociation
- utiliser et décrypter les tactiques de négociation

FORMATEUR(S)

ROBICQUET Franck - Formateur consultant en stratégie commerciale, management d'équipe, gestion des conflits

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Formation proposée soit en présentiel (format journée), soit en distanciel (format demi-journée), en application du décret n° 2014-935 du 20 août 2014 relatif aux formations ouvertes et à distance - voir suivant la programmation

Dans les deux formats, la méthode pédagogique appliquée repose sur les situations de négociation rencontrées au quotidien par les participants.

L'intervenant consultant formateur en négociation / management privilégie une approche active, faisant appel au vécu professionnel des participants, pour développer et améliorer les compétences et savoir-faire de négociation des participants :

- dans la posture personnelle du participant
- dans la maîtrise de la communication et de la négociation au sein de projets comme vis-à-vis du client ou maître d'ouvrage
- dans son management d'équipe pluridisciplinaire de projet
- dans ses négociations lors des phases de consultation ou de réalisation

Un support pédagogique sera remis aux participants en guise de mémo.

Pour les formations animées à distance, nous vous conseillons de bénéficier d'une connexion filaire et d'être équipé d'un micro casque et d'une caméra. Cette dernière peut être déjà intégrée à l'ordinateur, ou il peut s'agir d'une webcam ou de votre téléphone portable. Cela facilite les échanges mais assure aussi la traçabilité nécessaire pour les prises en charge.

Le programme ci-dessous est fourni à titre indicatif. Dans une optique d'adaptation au public, il pourra être plus ou moins largement modifié selon les

attentes.

PROGRAMME

1ère demi-journée

Présentation des stagiaires et recueil des attentes des participants par rapport à la thématique de la formation
présentation de la journée de formation

Gestion des émotions

- Les émotions primaires
- Identification des situations dites "stressantes" et travaux sur la mise en place de mécanismes d'autorégulation

L'affirmation de soi

L'écoute active

2ème demi-journée

Communiquer efficacement

- La communication interpersonnelle
 - non-verbal
 - para-verbal
 - verbal
- L'analyse transactionnelle et méthode DESC outils de communication

Négociation commerciale

- Questionnement et silence
- La reformulation
- Le SONCAS
- Le langage des couleurs

3ème demi-journée

Présenter et argumenter

- Argumentaire CAPB
- Argumentaire SIMAB

Traiter les objections

- De la "fausse barbe" à l'objection infondée

Négociation commerciale

- Traitement en 7 phases
- La zone d'accord, concessions et préparation stratégique

4ème demi-journée

Négociation commerciale

- 5 tactiques de négociation

Négociation collaborative

- Manager un projet par la négociation collaborative
- les 5 phases d'une négociation collaborative

QCM de fin de formation

Point sur la formation, questions et commentaires