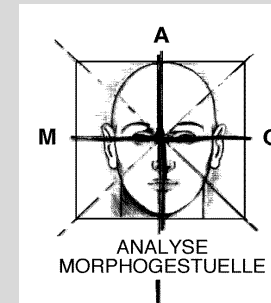
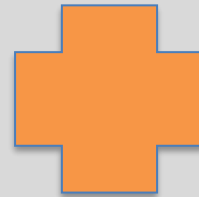
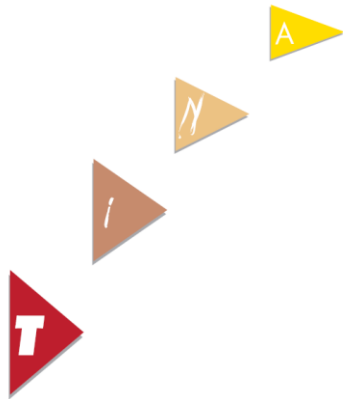


“ NÉGOCIER EN SITUATION DIFFICILE ”

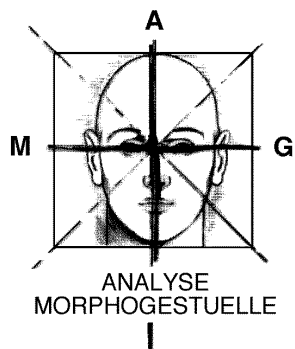




UNE MÉTHODE OPÉRATIONNELLE À HAUTE VALEUR AJOUTÉE EN CONTEXTE DÉGRADÉ



LA MÉTHODE TINA S'APPLIQUE À DES OBJECTIFS DE PRÉSERVATION D'INTÉRÊTS QUI NE CORRESPONDENT PLUS AUX PRINCIPES D'UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE, NI À LA VOLONTÉ COMMUNE D'ABOUTIR À UN ACCORD GAGNANT-GAGNANT.



Un outil sans égal de décryptage de la personnalité dans une négociation

L'ANALYSE MORPHOGESTUELLE EST UNE MÉTHODE D'IDENTIFICATION DE LA PERSONNALITÉ À PARTIR DES ASPECTS EXPRESSIFS ET ÉVOLUTIFS DE SON COMPORTEMENT CORPOREL.

AVEC UNE SPÉCIALISATION : LE BODY-SPEAKING

PART PERSONNELLE DU LANGAGE CORPOREL CARACTÉRISTIQUE DE LA MANIÈRE DONT CHACUN RÉAGIT EN PARTICULIER DANS LES MOMENTS DE TENSION ET DE CONFRONTATION PROPRES À UNE NÉGOCIATION.

Introduction

PRINCIPES DE NÉGOCIATION

- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">• distinction entre vendre, marchander, négocier• définition d'un acte de commerce• le passage de la vente à la négociation• les 2 catégories de négociation• l'entrée en négociation• un processus en 2 temps• présentation méthode TINA |
|--|---|




INSTAURATION DE LA TENSION



- la tension, arme absolue du négociateur
- un processus comportemental en quatre temps
- votre dilemme permanent
- un préalable obligatoire : l'approche comportementale
- trois sources expressives
- la gestuelle de communication et ses trois dimensions
- le langage corporel positif et négatif



IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION

	<ul style="list-style-type: none">▪ la spécificité d'une négociation : son opacité▪ le S.O.N.C.A.S.E. des motivations économiques de son client▪ les deux postures dans la répartition de la valeur▪ le SWOT, facteurs favorables et défavorables à la négociation▪ la tactique d'approche à privilégier.
---	---



NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



- la construction d'une proposition
- la mise en place d'une stratégie
- les stratégies dominantes
- les marges de manœuvre et les contraintes
- la technique d'émiettement
- le paquet
- le salami
- l'élargissement
- la globalisation.....



MARCHE VERS L'ACCORD



- un jeu de concessions-contreparties
- les 7 commandements d'une concession
- points d'appréciation de l'évolution d'une négociation
- avec des tactiques psychologiques...
- Comment décrypter les phases d'un rapport de forces
- les 3 postures de confrontation
- quelques règles d'or



Conditions tarifaires

“ NÉGOCIER EN SITUATION DIFFICILE ”

Durée : 2 jours

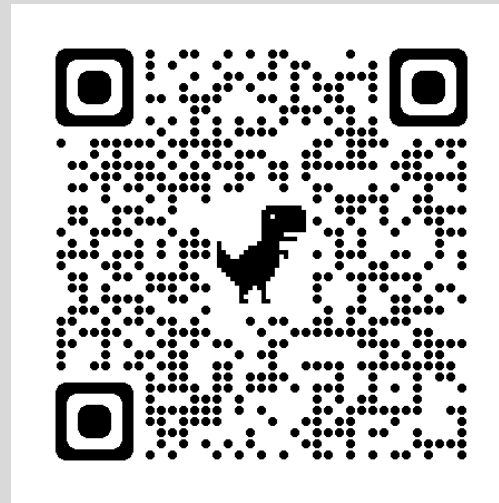
Montant H.T :

- En intra-entreprise : 4500€
- Strictement individuelle : 1600€

Avec remise de « T.I.N.A., un modèle de négociation en situation conflictuelle »



Merci de remplir le formulaire **CONTACT**



NEGORISK	<p>Jean-Pierre VEYRAT 203, rue Alésia 75014 Paris 00 33 (0)6 07 42 18 34 contact@negorisk.com</p>
-----------------	---

