



NÉGOCIER AVEC LA GÉOMÉTRIE COMPORTEMENTALE®

Définir - Défendre - Déjouer

La négociation est parfois nécessaire pour parvenir à la conclusion d'une vente. Comment rendre cet exercice efficace en maintenant des relations durables avec ses interlocuteurs ?

« Négocier avec la Géométrie Comportementale® » propose de prendre en compte les préférences comportementales de chacun. Son approche très opérationnelle, mise en œuvre facilement, se décline en trois étapes : **définir** sa stratégie, **défendre** son offre et **déjouer** les tactiques. Le transfert de compétences est optimisé avec des évaluations individuelles et des ateliers de mise en situation.

Ambitions

- Appréhender les principes de la Géométrie Comportementale®
- Intégrer les principes de maturité négociative
- Conduire un processus de négociation basée sur 3 phases :

*définir sa stratégie, défendre son offre,
déjouer les tactiques*

Programme

Introduction à la Géométrie Comportementale®

- La définition
- Son utilisation pour mieux négocier

Initiation à la maturité négociative

- Les conditions à réunir
- La définition de la capacité et de la volonté de négocier

Définir sa stratégie

- La préparation de 3 scénarii envisageables
- Les concessions et les contreparties à envisager
- L'identification de ses cartes en main parmi 6 atouts majeurs

Défendre son offre

- L'affirmation de soi avec l'assertivité
- La maîtrise et le décodage du langage corporel
- Les 10 règles d'or de la négociation

Déjouer les tactiques

- L'état d'esprit des parties-prenantes
- Les 10 tactiques à repérer avec la Géométrie Comportementale®
- Les réponses défensives à opposer
- L'engagement : oser le demander