

Executive Master Management Commercial

Biographie



Anne FESSAN

Poste : Manager de pole et d'expertise commerciale
Double expérience Commercial et Achat dans l'industrie automobile
Spécialisation : gestion des grands comptes -
Vente et négociation de solutions globales

Syllabus

Intitulé du module ou cours : Nouvelles méthodes de négociation

Date(s) des cours : 24 et 25 juin 2016

Durée : 2 jours

Objectifs visés

Avec la méthode des « gains mutuels » :

Mieux faire face à des situations complexes ou celles où le rapport de forces est défavorable

Se préparer aux négociations difficiles sous stress et fortes contraintes de temps

Gérer les personnalités difficiles

Dépasser les potentiels conflits

Principaux points abordés

Préparer sa négociation : les acteurs présents et cachés, les multiples objets de négociation, les pièges psychologiques, bâtir sa stratégie relationnelle.

Identifier les barrières à la coopération, définir une stratégie de réponse.

Transformer l'adversaire en partenaire.

Le cas spécifique des e-négociations : risques et opportunités, comment optimiser l'alternance entre réel et virtuel

Méthodes pédagogiques utilisées

Grand jeu de rôle en équipes

Apports

Entraînements

Bibliographie

Comment réussir une négociation – Roger Fisher et William Ury - 2006