

Technique de négociation

Composante
Institut d'Administration des Entreprises (IAE)

En bref

- # **Langue(s) d'enseignement:** Français
- # **Méthodes d'enseignement:** En présence
- # **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

Présentation

Description

Au terme de la formation, les étudiants seront capables :

- de maîtriser les fondamentaux des techniques de vente
- de simuler un entretien de vente dans des conditions réelles
- d'oser la dynamique commerciale

Objectifs

Prendre en compte les différents acteurs de la négociation
Définir ses points forts et faibles en phase de négociation
Evaluer les rapports de force.
Déterminer les différentes phases de son comportement
Maîtriser chacune des phases par une préparation rigoureuse et des techniques appropriées
Analyser le déroulement de l'entretien
Etablir un bilan intermédiaire ou final de la négociation

Heures d'enseignement

TD	TD	14h
CM	CM	16h

Programme détaillé

I- Préparation :

- Le pitch : qui suis-je ?
- Le pitch : présentation entreprise
- Les compétences commerciales
- Objectifs et étude de marché

II- Contact :

- Les règles d'or de la prise de contact

III- Découverte

IV- Proposition et Argumentation

V- Conclusion

- Exercice pratique : simulation d'un entretien de vente

Compétences visées

Techniques de base de la négociation, surtout de la négociation de contrats.

Bibliographie

Ury, W. (1991). Getting Past No : Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation, Bantam Trade Paperback. Ury, W. (1993). Getting past no : Negotiating your Way from Confrontation to Cooperation. Bantham Books. Ury, W., Fisher, R & Patton, B. (2006), Comment réussir une négociation, Seuil. Raiffa, H. (2002). Negotiation Analysis: the Science and Art of Collaborative Decision Making, Belknap Harvard. Bellenger, L. (2004). Les fondamentaux de la négociation : stratégies et tactiques gagnantes. Dunod. Delahaye, M. (2002). La négociation d'affaires, Dunod.

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

En savoir plus

<https://iae.univ-poitiers.fr>