

# Négocier en milieu de travail

La négociation fait partie intégrante de la vie de tout directeur des ventes. À tous les jours, le directeur des ventes négocie avec sa famille, son patron, ses employés, etc. Dans le cadre de cette formation, le directeur des ventes apprendra les stratégies et outils de base permettant de négocier efficacement avec les diverses parties prenantes faisant partie de son environnement quotidien.



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



**jacques la berge**

coach · conférencier · formateur  
vente & communication

## Négociier en milieu de travail.



### Bénéfices

- Contribue fortement à préserver la qualité du climat de travail.
- Permet au gestionnaire d'être en contrôle de son équipe et de son environnement.
- Contribue à rendre imputable l'équipe de travail.



### Objectifs

- Apprendre à établir son positionnement stratégique.
- Apprendre à évaluer son rapport de force.
- Apprendre à compromettre l'interlocuteur plutôt qu'à se compromettre.
- Comprendre l'importance de préparer ses concessions et contreparties.
- Apprendre comment préparer son argumentaire.
- Utiliser efficacement les outils de négociation.
- Définir son profil de négociateur.
- Comprendre les différents profils de négociation.
- Adapter ses stratégies de négociation en fonction des divers profils rencontrés.



### Contenu

- Quand négocier?
- Pourquoi négocier?
- Comment préparer sa négociation?
  - Fixer des objectifs.
  - Préparer ses concessions contreparties.
  - Préparer sa BATNA.
- Les règles de la négociation.
- Les divers types de négociation en milieu de travail.
- L'importance de la communication en négociation.
- Comprendre son profil de négociateur.
- Apprendre à s'adapter aux différents profils.
- Les erreurs à éviter.

Deux adresses pour mieux vous servir



#### Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001  
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

[jlaberge@jacqueslaberge.com](mailto:jlaberge@jacqueslaberge.com)

#### Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau  
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**