



olagrisemences.fr
olagri@olagrisemences.fr

Maison de l'Agriculture
BP80004
FR79231 Prahecq Cedex
+33 (0)549 771 658

Ferme Expérimentale
Quartier Marcellas
FR26800 Étoile-sur-Rhône
+33 (0)475 837 770



**1 JOUR
SUR DEVIS**

DATE
nous consulter

RESPONSABLE
Jean-Christophe Conjeaud
jc.conjeaud@olagrisemences.fr
+33 (0)663 021 101

INTERVENANT(S)
consultants
et formateurs spécialisés

LIEUX
plusieurs lieux possibles
nous consulter

EXPERTISES & CONSEILS

AGRONOMIE

SEMENCES

FORMATIONS

Organisme de formation enregistré sous le numéro 54 79 00943 79*

FORMATION À LA NÉGOCIATION

Comment être efficace et acquérir les savoir-faire nécessaires à la réussite d'une négociation

PUBLIC CONCERNÉ

Agriculteurs, techniciens d'organismes professionnels agricoles, producteurs de semences.

OBJECTIFS

Permettre aux agriculteurs d'acquérir les compétences nécessaires à la négociation de contrats commerciaux. Apporter les savoir faire et les techniques nécessaires aux bonnes pratiques de la négociation. Apprendre à se servir de ces éléments pour développer ses relations commerciales.

PROGRAMME

- 1 **Qu'est-ce qu'une négociation ?**
- 2 **Les différentes stratégies de négociation :** le point de rupture ; les positions affichées initialement ; les objectifs ; le champ de négociation.
- 3 **Les acteurs de la négociation**
- 4 **L'objet de la négociation :** De quelles informations le négociateur a-t-il besoin ? Comment obtenir ces informations ? Quelles informations peut-on communiquer à l'autre partie ? Comment répartir les rôles dans une négociation ?
- 5 **L'étude du processus de négociation**
L'argumentation ; l'information ; les concessions (ajustement-élargissement) ; conclusion.
- 6 **Maîtrise de la dynamique de négociation**
Stratégie interactive ; stratégie distributive ; stratégie raisonnée.
- 7 **Les tactiques de négociation**
Le teasing ; le duo ; la réserve ; le budget ; le pantin ; le supplice de Tantale ; la grosse ficelle ; blocage/rupture ; le couperet ; le conditionnel.
- 4 **La négociation raisonnée**
Circonstance : lorsqu'il y a une situation complexe et que les enjeux sont très importants
Stratégie : une stratégie intégrative, gagnant/gagnant
L'important : trouver une solution qui satisfasse toutes les parties.
- 8 **Exemples et mise en situation**

MÉTHODE ET ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE

Exposé en salle, diaporama, échanges, débats, remise de documents, mise en situation.