

## PLAN DE COURS

### FORMATION : L'ART DE NÉGOCIER AVEC SUCCÈS



#### LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS OFFRE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES EN ENTREPRISE DEPUIS PLUS DE 25 ANS. PLUS 3500 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

NOS FORMATIONS SONT PRISÉES, CAR ELLES SONT FORMATÉES & PERSONNALISÉES POUR CHACUNE DES ENTREPRISES AVEC QUI NOUS COLLABORONS.

## À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 30 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

*Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.*



François Trachy, Directeur du développement



Durée : 7 heures

### Contexte

« *Vous n'avez pas raison parce que d'autres sont d'accord avec vous... Vous avez raison parce que vos faits sont exacts.* » - Warren Buffet

Que ce soit dans la vie personnelle ou professionnelle, la négociation est une nécessité quotidienne. Cependant, pour certains d'entre nous, il est essentiel de développer des aptitudes en négociation afin de faire face à des interlocuteurs expérimentés qui chercheront à maximiser leurs gains. Le succès en négociation repose sur la préparation minutieuse. Êtes-vous prêt pour votre prochaine négociation ?

### Objectifs de la formation

Maîtriser les bases des habiletés à la négociation afin de :

- ✓ Donner moins lors de négociations
- ✓ Créer plus de scénarios gagnants tout en satisfaisant les besoins de clients exigeants

À la fin de la session, les participants seront en mesure de :

- ✓ Bien établir sa stratégie de négociation
- ✓ Définir les sources de pouvoir
- ✓ Définir sa position de départ et son alternative
- ✓ Établir sa liste d'épicerie

### Méthodologie

La formation s'articule autour d'animations interactives, de mises en situation, d'exercices individuels et/ou en équipe.

## Plan de la formation

### DEFINITION DE LA NEGOCIATION

Comprendre les principes fondamentaux et l'importance de cette compétence dans divers contextes.

- ✓ Bien comprendre les règles de base en négociation
- ✓ Comment bien préparer la négociation

Collecter des informations, évaluer les besoins et établir une stratégie claire avant de commencer.

- ✓ Connaître la partie adverse

Analyser les motivations, les objectifs et les contraintes de l'autre partie.

- ✓ Déterminer qui a véritablement le pouvoir ?

Identifier les dynamiques de pouvoir et utiliser efficacement les leviers d'influence.

- ✓ Définir vos objectifs de la négociation

Fixer des objectifs clairs et réalisables pour mesurer le succès de votre négociation.

- ✓ Comprendre les meilleures méthodes d'interrogation

Utiliser les questions pour recueillir des informations cruciales et orienter la discussion.

- ✓ J'écoute...J'écoute encore

L'importance de l'écoute active pour renforcer votre position.

- ✓ Savoir quand oser dire « non ! » et comment le faire avec assertivité.

Savoir quand et comment dire non pour maintenir votre position sans compromettre la relation.

- ✓ Le pouvoir des mots

Utiliser le langage efficacement pour influencer la perception et les décisions.

- ✓ La négociation en 4 étapes simples : Ouvrez - proposez - marchandez - fermez

Les étapes essentielles d'une négociation réussie, de l'ouverture à la conclusion.

- ✓ Les « à faire » et « à ne pas faire » en négociation

Bref, les participants auront les meilleures pratiques, et ils vont savoir comment éviter tous les pièges avec pour objectif ultime de mener à bien une négociation, et ce, avec brio !

## Serge Vaillancourt

### Formateur, conférencier et coach

**Serge Vaillancourt**, spécialiste en vente et développement des affaires, il possède une solide et vaste expérience de plus de 30 ans. Il est reconnu pour son approche très axée sur la clientèle. Chaque problème est une belle opportunité de grandir.



Chez Heinz, Serge a commencé comme gérant de territoire, où il a été reconnu six fois comme le meilleur au Québec. Sa carrière a ensuite évolué vers des rôles plus stratégiques, devenant gérant de comptes, où il a été nommé deux fois meilleur au Canada, puis gérant de district, responsable de toute la force de vente du Québec, avec trois nominations supplémentaires comme meilleur au Canada.

#### Réalisations :

- ✓ Plusieurs centaines heures de formation en négociation et vente au cours de ma carrière. Ces formations m'ont permis d'être impliqué dans divers milieux, produits et services différents.
- ✓ Au-delà de 150 journées d'accompagnement sur le terrain, ce qui m'a permis d'être en présence de divers styles et de résoudre plusieurs problématiques différentes.
- ✓ Plusieurs mandats de coaching au niveau de la direction des ventes avec l'objectif de proposer les meilleures pratiques pour propulser son équipe vers de nouveau sommet.
- ✓ Implantation d'un CRM pour la force de vente au niveau national ;
- ✓ Développement du créneau du prêt-à-manger par la force de vente au détail ;

#### Compétences :

- ✓ Coaching
- ✓ Gestion de comptes
- ✓ Négociation
- ✓ Organisation de réunion
- ✓ Recrutement
- ✓ Formation d'équipes