Mon plan d’action pour maîtriser la négociation à mon avantage

Après avoir terminé chacune des sections de la formation, remplissez le tableau qui suit. Au lendemain de la formation, il vous servira à la fois d’aide-mémoire sur les points qui vous ont particulièrement touché et de plan d’action pour mettre en pratique ce que vous avez appris.

**important**: **Vous devez télécharger ce fichier et l’enregistrer sur votre poste afin d’y conserver vos notes.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Sections | Ce que je retiens | Ce que je veux mettre en pratique | Ce que j’aimerais améliorer | Comment je compte y parvenir |
| 1. Introduction  – Le processus commercial  – Les besoins du client |  |  |  |  |
| 2. Écouter  – Les techniques d’écoute passive et active  – L’empathie  – L’adaptation des paroles et des gestes aux différents types de clients  – La reformulation des propos du client  – Les questions utiles à poser  – Les cinq règles pour améliorer son écoute |  |  |  |  |

Mon plan d’action pour maîtriser la négociation à mon avantage  
(*suite*)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Sections | Ce que je retiens | Ce que je veux mettre en pratique | Ce que j’aimerais améliorer | Comment je compte y parvenir |
| 3. Offrir ses services  – L’élaboration de l’offre de services  – Votre avantage concurrentiel  – La présentation de l’offre de services  – Conseils pour mieux présenter votre offre de services |  |  |  |  |
| 4. Négocier  – Les approches et l’orientation principale de la négociation  – Les types de négociateurs  – Les causes de la négociation  – La négociation basée sur les intérêts  – La préparation  – Les techniques  – Les règles d’or de la négociation  – Les comportements favorables et défavorables |  |  |  |  |