

Les ressorts d'une négociation de prix



CONTEXTE

Souvent un sujet domine : le prix.

La négociation de prix s'apparente à une danse que nous pratiquons tous mais que nous maîtrisons mal.

L'architecte n'est pas toujours outillé pour défendre un prix, un budget ou des honoraires.

Doit-il se montrer intransigeant ou accommodant ? Faire la 1ère offre ou se caler sur les attentes adverses ? faire une offre ambitieuse ou raisonnable ? Ouvrir ou fermer la porte à des concessions ? Dans la négociation de prix, l'architecte se pose beaucoup de questions et il a peu de certitudes.

La négociation de prix est une « danse à deux » qui ne s'improvise pas.

Il faut se méfier autant de ses propres réactions que du comportement adverse et réaliser qu'on négocie non seulement avec l'autre mais parfois avec soi-même.

L'objectif de la formation est de **décortiquer le processus de négociation de prix dans ses 3 phases clés** : l'ancrage, le jeu des concessions et les engagements irrévocables qui verrouillent l'accord.

La négociation est une valse à trois temps. L'enjeu pour l'architecte est double : apprendre les pas de danse, opter pour un rôle de meneur ou de suiveur.

Des techniques existent pour gérer la « bataille des chiffres » à son avantage, sans perdre ni sa chemise ni son égo.

FORMATION ANIMÉE PAR THOMAS GUEDJ, DIPLÔMÉ DE HARVARD, ADMIS AUX BARREAUX DE NEW YORK ET DE PARIS, INTERVENANT-EXPERT EN NÉGOCIATION À L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE EXECUTIVE EDUCATION ET À L'INSTITUT MINES TELECOM, AUTEUR DE « 50 CLÉS POUR BIEN NÉGOCIER » (ELLIPSES, 2017)

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation :

- QCM
- Présentation et mise en situation
- Expose
- Passage à l'oral

PUBLIC CIBLE : ARCHITECTES ET ACTEURS DU CADRE DE VIE

PREREQUIS :

IL EST RECOMMANDÉ DE SUIVRE LA FORMATION « MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX D'UNE NÉGOCIATION » AVANT DE S'INSCRIRE À LA FORMATION « LES RESSORTS D'UNE NÉGOCIATION DE PRIX ».

NOMBRE DE JOURS / HEURES : 2 JOURS / 14 HEURES

PRIX : 700€ HT

OBJECTIFS

- Maîtriser les 3 phases clé de la négociation de prix
- Privilégier le profil du dealmaker sur celui du deal-taker avec un comportement proactif
- Corriger les différences d'information et sonder les différences d'évaluation
- Influencer la perception adverse du prix
- Apprendre à négocier avec la partie adverse, éviter de négocier avec soi-même

PROGRAMME FORMATION

1. Comment cerner la limite adverse
2. faut-il dévoiler sa limite propre ?
3. Qui doit faire la 1ère offre et à quelle hauteur
4. Comment répondre à une offre adverse exagérée
5. le recours à un silence tactique : quand le meilleur argument consiste à se taire
6. Comment gérer le schéma des concessions à son avantage
7. Opter avec lucidité pour un rôle de meneur ou de suiveur
8. Comment influencer la perception adverse du prix
9. Comment verrouiller l'accord sans hypothéquer la négociation
10. Comment répondre aux objections/attaques les plus fréquentes : quelques pistes

Outil de perfectionnement post-formation : identifier ses points forts et ses points d'effort en bâtissant un Plan d'Amélioration Personnalisé (PAP) dans la négociation de prix

MÉTHODES MOBILISÉES

Analyse de cas pratiques ; préparation, conduite et débriefing de jeux de rôles/simulations ; feedback collectif et individuel ; navette permanente entre théorie et pratique avec des concepts pour donner du sens et des outils pour rendre plus performant.

La méthode pédagogique de la formation vise à acquérir des connaissances pratiques directement applicables. Elle s'appuie sur des outils conceptuels, des simulations et des exercices. Les cas de négociation sont préparés, conduits puis débriefés.

Le partage d'expérience entre participants et les cas concrets tirés de l'expérience internationale de l'intervenant enrichissent la démarche.

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation.

Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO.

Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.

MAJ le 16/01/2024