

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC063	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	635,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 16/06/2023 au 16/06/2023

OBJECTIFS

- Conforter sa posture pour optimiser les relations commerciales avec les courtiers
- Identifier la personnalité et le fonctionnement de ses interlocuteurs
- S'adapter à ses interlocuteurs pour optimiser sa communication
- Négocier les éléments tarifaires et modalités contractuelles
- Rebondir sur des solutions alternatives
- Consolider les relations de partenariat

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Le travail sur la posture permet de développer l'assertivité et conforte sur la possibilité de « dire non » avec bienveillance, courtoisie et détermination. Les mises en situation renforcent l'assurance des participants sur les situations métiers et permettent de mutualiser les compétences lors des debriefings.
L'autodiagnostic permet de mieux se connaître et d'identifier les points à travailler pour optimiser sa négociation. L'étude des personnalités permet de s'adapter à chaque profil d'interlocuteur et de conforter son interlocuteur sur un rapport « gagnant - gagnant ». La gestion des objections et des situations conflictuelles permet de dénouer les tensions et de replacer les échanges sur un registre constructif

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance automobile, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

A. Différentes méthodes de négociation

1. Se présenter et cadrer l'objectif et les modalités de la négociation

- mise en situation de prise de parole en public

2. Qu'est-ce que la négociation ?

- remue-ménages

3. Négociation sur position, les objectifs, les principes et les limites

- Exposé - sous-groupes - Mise en situation

4. Négociation sur objectifs, principes, étapes

- Autodiagnostic - Exposé - Remue-ménages - Mises en situation sur cas métiers

B. Préparation de la négociation

1. Quel objectif, quel enjeu ?

2. Quels arguments, quelles alternatives (garanties, modalités contractuelles, tarifs etc...) ?

C. Identifier la personnalité et le fonctionnement de son interlocuteur

1. Bien connaître son propre fonctionnement

2. Savoir comprendre son interlocuteur et Identifier ses intentions

3. Construire une relation durable avec son interlocuteur

D. Déroulement de l'entretien

1. Etapes de la négociation, contact, argumentation, conclusion

- Mises en situation sur des cas métiers

2. Gestion des objections et des situations tendues ou conflictuelles

- Exposé et mises en situation

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Commerciaux

Souscripteurs
Responsables de services souscription

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.
[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

635,00 €
Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / 01 47 76 58 70

Généré le 06/02/2026 à 16:23