



La négociation en pratique

Domaine : Management

Réf. : 1757M



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer une relation de « gagnant- gagnant » avec ses partenaires

Convaincre efficacement et trouver des solutions, des compromis

Négocier, argumenter, être persuasif

Savoir gérer les conflits en cours de négociation pour gagner en impact & savoir traiter les objections efficacement

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

LA NEGOCIATION : DE QUOI PARLE T'- ON ?

- La négociation « gagnant-Gagnant »
- C'est un accord dans lequel chaque partenaire se préoccupe de l'intérêt de l'autre
- L'objectif étant de trouver un accord profitable pour l'ensemble des parties en présence dans la négociation gagnant-gagnant

COMMENT CRÉER UN CLIMAT PROPICE A L'ECHANGE ?

- Les techniques de communication interpersonnelles : l'écoute, l'empathie, la reformulation, l'interprétation, la déperdition, la généralisation
- La communication verbale et non verbale ?
- Comment s'assurer que vous avez bien compris et que vous êtes compris ?
- Apprendre à vous connaître, gérer vos propres peurs et croyances limitantes
- Comprendre le cadre de référence de vos interlocuteurs
- Et vous, quel négociateur êtes-vous ?

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

DURÉE ET DATES

-Durée :

2 journées soit 14 heures

-Dates des inter-entreprises :

Nous contacter

.En Intra ou Individuel :

Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

530€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :

1459€ HT / Jour / groupe

Groupe de 11 à 15 pers.

En cours particulier :

759€ HT / Jour / personne

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

 **02 32 74 56 94** Numéro unique d'appel

COMMENT DECOUVRIR LES BESOINS DE VOTRE INTERLOCUTEUR POUR ADAPTER VOTRE DISCOURS ?

- Comment monter une bonne argumentation, comment créer un argumentaire adapté ?
- Comment obtenir des accords profitables pour les deux parties ?
- Comment s'affirmer ? gagner en assertivité

LES DIFFERENTES PHASE D'UNE NEGOCIATION

- Comment se préparer ?
- Le diagnostic
- Les enjeux
- La stratégie et l'organisation
- Les marges de manoeuvre
- Les différentes phases de la négociation
- Les aboutissements possibles

LES OBJECTIONS

- Qu'est-ce qu'une objection
- Comment préparer les objections ?
- Comment y répondre dans une stratégie gagnant-gagnant
- Analyser les différents niveaux d'opposition : opinions, faits, les repérer et les gérer
- Comment gérer efficacement les situations déstabilisantes ?
- Comment anticiper, gérer les situations conflictuelles ?
- De quoi parle t-on ?

LES DIFFERENTES SITUATIONS CONFLICTUELLES EN NEGOCIATION

Fiche mise à jour le 08/06/2022

NOS CERTIFICATIONS

