

Négociateur pour une relation gagnant-gagnant

NEGOGAGN

Au travail comme dans la vie privée, la négociation est essentielle pour gérer les situations quotidiennes. Eviter un conflit, placer un nouveau produit ou se faire entendre de ses collaborateurs n'est pas toujours simple. Apprenez des techniques afin de pouvoir rapidement évoluer dans vos activités tout en améliorant vos relations quotidiennes.

Présentiel - Synchrone

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Comprendre et maîtriser le cadre de la négociation

Construire un plan d'action pertinent à l'aide d'outils pour réussir ses négociations

Utiliser des techniques de communication permettant de s'adapter face aux différents profils dans la négociation et réaliser des accords profitables

Traiter les situations difficiles et conflictuelles en cernant les zones de compromis



Public Visé

Tout public puisque chacun est amené, dans le cadre professionnel et extra professionnel, à négocier au quotidien



Pré Requis

Aucun.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Comprendre et maîtriser le cadre de la négociation

Construire un plan d'action pertinent à l'aide d'outils pour réussir ses négociations

Utiliser des techniques de communication permettant de s'adapter face aux différents profils dans la négociation et réaliser des accords profitables

Traiter les situations difficiles et conflictuelles en cernant les zones de compromis

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique pour une intégration pragmatique et opérationnelle.

Méthodes interrogatives et actives

Outils pédagogiques :

Vidéoprojecteur/écran, cas pratiques, documents (articles, textes...), vidéos, support de formation servant de fil conducteur.

Qualification Intervenant-e-s

Formateur-consultant expert en management et relation commerciale

Parcours pédagogique

Accueil

Tour de table - Recueil des attentes des stagiaires

Rappel des objectifs de la formation

Module 1 - Connaître et comprendre les enjeux de la négociation

- Initiation à la négociation

- Les différents types de négociation et les concepts clés

Evaluation - Mise en situation - Exercice d'application

Module 2 - Maîtriser des outils et des techniques pour faciliter la préparation et la conduite d'une négociation à fort enjeu

- Pratiquer la méthode des 4C

- Préparer sa négociation avec la méthode ATROCE

- Préparer des arguments et des outils pour entrer en négociation de façon structurée

- Identifier la bonne orientation stratégique

Evaluation - Mise en situation - Exercices d'application

Module 3 - Maîtriser le processus de négociation ainsi que les attitudes à adopter

- Les neuf étapes d'un accord

- Comprendre et intégrer les logiques et comportements des interlocuteurs d'une négociation

- Ecoute active du langage verbal et non verbal de son interlocuteur

Evaluation - Mise en situation - Exercices d'application

Module 4 - Utiliser des tactiques permettant de dépasser les blocages d'une situation

- Amener l'autre partie à négocier

- Le cadrage et l'évaluation permanente

- Transformer les situations d'affrontement en opportunités

Evaluation - Mise en situation - Exercices d'application

Synthèse des points abordés

Questionnaire de fin de formation

Méthodes et modalités d'évaluation

Tour de table Questionnaire de positionnement Evaluation de fin de formation : Qcm, mise en situation Bilan individuel des compétences acquises Questionnaire de satisfaction à chaud Attestation de fin de formation Certificat de réalisation

Modalités d'Accessibilité

Nous consulter

 **Durée** **14.00** Heures **2** Jours **Effectif** De 2 à 8 Personnes