

PUBLIC VISE

Toute personne étant amenée à négocier dans son quotidien

OBJECTIFS

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de mener des négociations efficaces, de défendre ses idées et d'aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante.

PROGRAMME DE FORMATION

Se préparer efficacement

- Savoir organiser sa pensée
- Utiliser les techniques de questionnement
- Se préparer aux situations difficiles et développer une posture positive

Maîtriser les techniques d'argumentation

- Bâtir des arguments appropriés et convaincants
- Se préparer à répondre aux objections de manière pertinente
- Savoir rebondir sur les arguments de son interlocuteur
- Mesurer objectivement le rapport de force et l'inverser

Préparer la négociation

- Distinguer les différents types de négociation
- Recueillir les renseignements préalables nécessaires
- Analyser le contexte et les enjeux de chaque partie
- Définir ses objectifs avec clarté et précision
- Anticiper les besoins, intérêts et motivations de chacune des parties
- Envisager les différents échanges possibles et les solutions pour sortir des blocages

Négocier avec succès

- Ecouter, entendre et décrypter les besoins de ses partenaires de négociation
- S'adapter à l'autre partie
- Varier son style et ses approches
- Obtenir des accords partiels progressifs et les valoriser
- S'autoriser des concessions
- Savoir réfuter positivement
- Conclure un accord pérenne

Pré-requis

- Aucun

Durée

- 2 jours.

Qualification

- Attestation de formation

Nombre de participants

- 8 maximum.

Conditions matérielles

- Salle, tables et chaises,
- Mur clair pour projection,
- Tableau papier ou tableau effaçable.

Méthodologie :

Cette formation se déroulera selon les principes de la pédagogie : ternaire (découverte, formalisation, application), active (techniques de jeux de rôles, études de cas, simulations, échanges entre les participants), et centrée sur l'apprenant (analyse de pratique, auto-diagnostics, tests...)