



OBJECTIFS

- Développer son aisance et son professionnalisme, dans toutes situations de négociation dans l'entreprise
- Se préparer à la négociation sociale, d'achat, de moyens ou d'objectifs



PROFILS

Toute personne amenée à négocier dans l'entreprise



PRÉREQUIS

Avoir suivi le stage « Communiquer Efficacement » ou détenir des connaissances similaires



DURÉE

2 jours soit 14 heures



COMPÉTENCES VISÉES

- Capacité à mener tout type de négociations en entreprise



LES ATOUTS DE CETTE FORMATION

- Approche personnalisée via l'utilisation de l'autodiagnostic
- Mieux connaître son profil de négociateur pour développer ses points forts et travailler sur ses points d'amélioration
- Traitement d'une large typologie de négociations, individuelles ou collectives



PÉDAGOGIE

Moyens pédagogiques de type interactif sur mode participatif :

- Apports théoriques et/ou méthodologiques
- Analyse de pratiques
- Jeux de rôle
- Accompagnement intersession et jusqu'à 3 mois après la formation



ÉVALUATION

- Pendant la session : sous forme de cas concrets et de mises en situation
- Appréciation pédagogique de fin de session : QCM de mesure de satisfaction des participants
- Remise d'une attestation individuelle de formation

NEGOCIER AVEC SUCCÈS

CE QU'EST LA NÉGOCIATION ET CE QU'ELLE N'EST PAS

En quelles circonstances y avoir recours ?

Contexte, enjeux et avantage des vraies négociations

PRÉPARER EFFICACEMENT SES NÉGOCIATIONS

Poser les enjeux

S'informer sur ses interlocuteurs

Définir le rapport de force

Connaître les différentes stratégies possibles

Préparer un scénario et un plan B en fonction de ces paramètres

Atelier pratique

CONNAÎTRE SON PROFIL DE NÉGOCIATION

Autodiagnostic de son profil de négociateur

Prévoir les déroulements possibles en fonction du profil des autres acteurs et/ou actrices

Poser les enjeux et la stratégie de négociation prévisible en fonction des fournisseurs et des offres

Atelier pratique

LA RECHERCHE D'UN MEILLEUR ACCORD POSSIBLE

Je négocie avec ma hiérarchie

Je négocie avec mes fournisseurs

Je participe activement à une négociation sociale

Je trouve des solutions négociées pour résoudre les tensions dans mon équipe

Atelier pratique

SAVOIR CONCLURE AU BON MOMENT

Pour chaque type de négociation, je sais identifier les points de rupture

Je conclus au bon moment et contractualise les avancées

Atelier pratique