

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION



OBJECTIFS

- Construire et peaufiner les techniques de négociation
- Maîtriser l'intégralité du processus de négociation
- Dépasser les blocages et construire une relation de confiance



PROFILS

Managers, cadres des services publics et privés, chefs d'entreprise



PRÉREQUIS

Être en situation de mener des négociations



DURÉE

2 jours soit 14 heures



COMPÉTENCES VISÉES

- Capacité à mener des situations de négociation de bases et avancées



LES ATOUTS DE CETTE FORMATION

- Une méthode centrée sur le fonctionnement décisionnel et émotionnel de l'être humain
- Des exemples et une approche pratico-pratique



PÉDAGOGIE

Moyens pédagogiques de type interactif sur mode participatif :

- Apports théoriques et/ou méthodologiques
- Analyse de pratiques



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

QU'EST CE QUE LA NÉGOCIATION ?

La négociation est partout

Définir les situations de négociation et leurs contextes

La négociation n'est pas un combat

La règle des 80/20

FAVORISER LE RAISONNEMENT EMOTIONNEL À LA LOGIQUE

Quelle place pour la logique dans une négociation

Où se situe le centre de décision chez l'être humain ?

Nos décisions sont le fruit de nos émotions

Les émotions au service de la confiance réciproque

MAITRISER LE PROCESSUS DE DÉCOUVERTE

Mettre en lumière le maximum d'informations possibles

Ne pas penser seulement à son propre objectif

Le pouvoir de l'écoute active

L'empathie au service de la négociation

Identification des obstacles et clés de l'interlocuteur

COMMUNIQUER DURANT UNE NEGOCIATION

Utiliser la technique du miroir

Mettre à profit la technique du label

Comprendre la puissance du non de votre interlocuteur

« C'est ça » comment décrypter ces deux mots magiques

S'appuyer sur les questions dites « calibrées »

CONCLURE L'ACCORD

Répertorier les éléments qui comptent vraiment pour vous

Hierarchiser les éléments important pour votre interlocuteur

Savoir quand et comment utiliser le modèle Ackerman

Savoir identifier les potentiels cygnes noirs

Pas d'accord est parfois le meilleur accord