

MAÎTRISER L'ART DE LA NÉGOCIATION : TECHNIQUES ET STRATÉGIES EFFICACES



1/2

PUBLIC

- Toutes équipes souhaitant renforcer sa cohésion

INTERVENANT

- Psychologue du travail, expert en communication et négociation
- Conférencier

EN PRÉSENTIEL

- 1 jour en INTRA ou INTER

EN DISTANCIEL

- 2 demi-journées sur le support de votre choix

MODALITÉ DE SANCTION

- Remise d'une attestation en fin de formation

RÉFÉRENCE

DURÉE

MODE D'INTERVENTION

PUBLIC

MOD-15

7 HEURES

INTRA/INTER

TOUT PUBLIC

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES (ÊTRE CAPABLE DE)

- Acquérir une vision claire des stratégies et tactiques les plus efficaces dans les différents types de négociation.
- Maîtriser un ensemble cohérent de méthodes et outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu.
- Mettre en place les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables.

PRÉ-REQUIS (& NIVEAU SI NÉCESSAIRE)

Expériences en entreprises

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges entre participants
- Retours d'expérience
- Mise en application autour de jeux
- Support pédagogique

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Progression des participants évaluée par le formateur tout au long de la formation (test de positionnement, résultats des exercices, échanges questions-réponses...) et par un test d'évaluation des acquis en fin de formation.

Evaluation complétée par le recueil en ligne des appréciations des participants à l'issue de la formation et par le bilan du formateur.

SUPPORTS DE LA FORMATION

CPA Formation s'engage à fournir un support pédagogique adapté et de bonne qualité, reprographié en autant d'exemplaires que de participants. Un exemplaire de cette documentation sera également remis au service formation.

TARIF

1150€

NOMBRE DE STAGIAIRES

1 À 12

LA NÉGOCIATION



RÉSUMÉ DU PROGRAMME

1. Établir des stratégies gagnantes

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs.
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu.
- Bâtir une stratégie des "alliés" pour anticiper les résistances aux changements.
- Choisir une stratégie intégrative ou distributive.

2. Préparer sa négociation: point essentiel de la réussite

- Formuler un objectif commun.
- Distinguer positions et intérêts.
- Envisager un maximum d'options.
- Préparer ses solutions de repli.
- Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs.

3. Établir une relation favorable à une négociation constructive

- Connaître son styles relationnel.
- Choisir des comportements facilitants.
- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité.

4. Conclure des accords profitables

- Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs.
- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes.
- Anticiper les objections en phase de conclusion.
- Spécifier et verrouiller les accords.
- Évaluer la satisfaction des parties prenantes.

5. Éviter les risques et les pièges majeurs en négociation

- Sortir des impasses de l'affrontement.
- Gérer la méfiance entre les acteurs.
- Surmonter les tensions du face-à-face.