

Adopter les outils d'une négociation réussie

Programme

Principe et méthodologie de la négociation.

- Faire le point sur son mode de fonctionnement.
- Identifier les différentes situations de négociations.
- Prendre conscience des ses attitudes habituelles en situation de négociation.
- Identifier les étapes clés d'une négociation raisonnée.
- Clarifier les intérêts des parties en présence.
- Les solutions Gagnant – Gagnant.
- Elargir le champ des solutions possibles, ne pas rester bloqué sur une solution unique et trouver des solutions bénéfiques aux deux parties.

Les outils de la négociation.

- Les outils de base :
 - L'écoute active
 - La clarification / reformulation
 - La critique constructive et la valorisation des suggestions
- Faire référence à des critères objectifs.
- Savoir détecter et gérer la mauvaise foi chez nos interlocuteurs.
- Jouer un rôle de médiateur.
- De la confrontation à la motivation.

Référence

THDM1199

Durée

2 jours / 14 heures

Prix HT / stagiaire

1100€

Objectifs pédagogiques

- Intégrer que la confrontation des points de vue est inévitable et qu'elle peut être constructive.
- Gérer les situations difficiles.

Niveau requis

- Intégrer cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné

- Managers, coordinateurs d'équipes ou chef de projet, commerciaux...

Formateur

Les formateurs intervenants pour Themanis sont qualifiés par notre Responsable Technique Olivier Astre pour les formations informatiques et bureautiques et par Didier Payen pour les formations management.

Moyens pédagogiques et techniques

Salles de formation (accessibles et adaptables aux besoins des personnes en situation de handicap) équipée d'un ordinateur de dernière génération par stagiaire, réseau haut débit et vidéo-projection UHD

Documents supports de formation projetés
Apports théoriques, étude de cas concrets et exercices

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Feuilles d'émargement (signature électronique privilégiée)

Evaluations formatives et des acquis sous forme de questions orales et/ou écrites (QCM) et/ou mises en situation

Questionnaires de satisfaction (enquête électronique privilégiée)