

Négociier avec succès

Se positionner, argumenter

Cours Pratique de 2 jours
Prix 2024/25 : 1 490€ HT

Ce stage s'adresse à tous ceux qui souhaitent développer la dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner leur style personnel. Il leur permettra d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de leur interlocuteur en vue d'adapter leur comportement et leur argumentation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Apprendre à se situer dans une situation de négociation

Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur

Construire un scénario pour atteindre ses objectifs

Argumenter pour influencer la négociation Repérer les moments et les signes pour conclure

TRAVAUX PRATIQUES

Jeux et mises en situation de négociation.

CERTIFICATION

Comme chacune de nos formations, nous utilisons la certification de chez FORMAVAR reconnu en France et à l'étranger.

LE PROGRAMME

1) Construire les bases d'un processus de négociation solide

- Aligner sa démarche de négociateur avec les valeurs de son entreprise.
- Appliquer les règles d'or de la négociation.
- Utiliser les différentes approches de négociation.
- Créer de la valeur en collaborant avec l'autre partie.
- Appréhender les trois temps de l'entretien de négociation.

2) Développer les techniques comportementales du négociateur

- Distinguer les qualités du négociateur.
- Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs.
- Pratiquer les transactions psychologiques.
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés.

Jeu de rôle : Prendre l'ascendant sur son interlocuteur.

3) Analyser les rapports de force

- Analyser les éléments qui fondent le rapport de force.
- Rendre le rapport de force plus favorable à l'aide des 7 leviers de pouvoir.
- Choisir un relationnel adapté au rapport de force.

Mise en situation : Entraînement à la négociation en face à face.

4) Se préparer à négocier

- Analyser les différents aspects de son dossier.
- Construire sa feuille de route à l'aide d'une grille de négociation.
- Maîtriser le cœur de la négociation : le jeu des concessions-contreparties.
- Construire une check-list des questions à poser.

Travaux pratiques : Préparation d'un entretien de négociation. Construction d'un scénario pour atteindre des objectifs.

FINANCEMENT

Ce cours est éligible au CPF.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes souhaitant développer leur potentiel de négociateur.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de ce stage ou séminaire, FORMEA fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible dans les deux mois après inscription du candidat.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez M GALDEMAR, référent handicap, à l'adresse suivante baptistegaldemar@gmail.com pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

5) Agir sur le processus de décision

- Manager les acteurs de la négociation.
- Développer sa capacité d'influence.
- Pratiquer la négociation horizontale et verticale.

Travaux pratiques : Identifiez votre style de négociation.

6) Argumenter pour influencer la négociation

- S'approprier les principes de l'argumentation.
- Structurer son argumentation.
- Recourir au registre émotionnel.
- Eviter les impasses et les blocages.
- Répondre aux objections de son interlocuteur.
- Réagir aux tentatives de déstabilisation.

Mise en situation : Entraînement à la négociation. Mises en situation.

7) Conclure efficacement une négociation

- Repérer les moments et les signes pour conclure.
- Obtenir l'accord : techniques de closing.
- Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation.
- Mettre en place les éléments déterminant la réussite d'une négociation.

Mise en situation : Jeux de rôles et mises en situation.