

Formation Mener une négociation dans un cadre professionnel (Excellens)

Durée :	2 jours
Public :	Tous
Pré-requis :	Aucun
Objectifs :	Identifier les enjeux des négociations pour les différents acteurs - Savoir préparer une négociation, ses arguments et une stratégie - Identifier les points clefs du déroulement d'une négociation - Communiquer, s'affirmer et convaincre en situation de négociation - Savoir gérer un groupe et les différentes personnalités lors d'une négociation
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	DéV101619-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
Certifications :	Excellens - RS 5153 - Mener une négociation dans un cadre professionnel Pas de données disponibles au 01/04/2024

Les fondamentaux de la négociation

La négociation : définition, objectifs et rôles des différents acteurs
Les avantages et inconvénients d'une négociation
Les différents types de négociation
Les types de résultats : gagnant/gagnant - gagnant/perdant - perdant-perdant

Atelier : Check list collective des avantages et inconvénients d'une négociation

L'analyse de la situation avec comme objectif le résultat gagnant/gagnant

La détermination de l'objet et du contexte de la négociation
La connaissance des interlocuteurs : leur typologie, les enjeux et leurs objectifs
La mesure du rapport de force des différents acteurs de la négociation
La définition de ses objectifs et de sa marge de négociation
L'autoévaluation de ses propres qualités de négociateur

Atelier : Test sur ses qualités de négociateur

La préparation opérationnelle de la négociation

La structure de l'argumentation : les étapes, le contenu et la grille de négociation
L'anticipation des tentatives de déstabilisation pour y faire face efficacement
L'anticipation des blocages éventuels
La construction d'une check-list des questions à poser
La préparation d'un plan alternatif
L'aménagement d'un espace propice à la négociation

Atelier : Elaboration d'une check list collective sur les questions à poser

La conduite de l'entretien de négociation

L'identification des besoins et intérêts de son interlocuteur grâce à l'écoute active et au questionnement
L'utilisation des techniques permettant d'être assertif
L'adaptation de la technique de négociation en fonction du contexte
La gestion de ses émotions et de celles de son interlocuteur
Les techniques d'argumentation et de prise de décision
La définition des solutions gagnant/gagnant
L'identification du moment propice pour formaliser un accord
La conclusion d'un accord

Atelier : Test d'assertivité

Atelier : Mise en situation débriefée d'un entretien de négociation

La consolidation des accords de la négociation

La détermination des points forts et axes d'amélioration de la négociation
L'élaboration d'un plan d'actions de perfectionnement
La mise en place d'un plan de suivi des accords engagés

Atelier : Composition d'un plan d'actions en fonction des points forts et axes d'amélioration

Conclusion

Passage de la certification (si prévue dans le financement)