



CIBLES

Toute personne qui souhaite améliorer ses attitudes à la négociation, dans un objectif de satisfaire l'intérêt commun à toutes les parties-prenantes.

ENJEU

La négociation concerne quasiment toutes les personnes et est pratiquée avec plus ou moins de succès.

De l'adolescent qui aimerait pouvoir surfer plus longtemps sur Internet au responsable des ressources humaines soucieux d'attirer et de fidéliser des hauts potentiels. Du salarié qui traite avec ses fournisseurs, ses collègues et sa direction, au président directeur général confronté aux exigences de son entourage entrepreneurial.

BÉNÉFICES

- Maîtriser nos comportements et nous sentir à l'aise dans les situations variées de négociations
- Accroître notre efficacité et augmenter nos résultats par une préparation optimale
- Privilégier les relations durables avec tous nos interlocuteurs et ainsi éviter les situations de blocages préjudiciables
- Prendre du plaisir et savoir utiliser à bon escient les différentes techniques et tactiques de la négociation

PRÉREQUIS

Aucun prérequis ni préalable n'est nécessaire pour s'inscrire à nos formations.

PÉDAGOGIE

Cette formation interentreprises prévoit 3 journées (21 heures) d'entraînement collectif à raison d'une session par mois.



Cet accompagnement se déroule sur 2 à 3 mois, avec pour but de déclencher des prises de conscience, des décisions et des actions pour un développement des comportements dans la durée.

ACCESSIBILITÉ DES FORMATIONS

Toutes nos formations interentreprises se déroulent dans des lieux adaptés à l'accueil de personnes en situation de handicap.

De manière générale, si parmi les participants se trouvent des personnes en situation de handicap, merci de nous le signaler ainsi que de nous indiquer ce que vous souhaitez mettre en place pour leur permettre de participer pleinement à la formation.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION

<http://www.amenity.fr/conditions-generales>



PARCOURS ET PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 fondamentaux

Pour pratiquer la négociation avec facilité, adresse et tact, il est indispensable de bien se connaître soi-même et aussi de faire preuve d'une bonne disposition à connaître l'autre. Cela demande un bon contrôle de soi pour gérer ces deux aspects et il existe des outils pour nous y aider.

- Les attitudes clés de la négociation
- La matrix : outil de préparation personnalisée
- La ligne de rupture et son coût
- Le concept T pour mieux se situer dans toute négociation
- Exercices pratiques

Jour 2 techniques & tactiques

On vous dira que la négociation c'est 90 % de psychologie et 10 % de logique.

Il existe aussi de nombreux outils, astuces, trucs, ou encore techniques nous permettant de gérer, voire d'utiliser, ces 2 aspects. Une bonne préparation est la clé dans beaucoup des situations de négociation auxquelles nous faisons face.

- L'échelle comportementale
- La "troisième oreille"
- 26 tactiques les plus utilisées en négociation
- La présentation de nos arguments en fonction du « filtre » de perception de notre partenaire
- Exercices pratiques

Jour 3 gérer les tensions

La négociation peut ne pas être un long fleuve tranquille, que ce soit par choix ou non. Que ce soient des situations de conflits ou alors des moments où, à titre personnel, nous ne sommes pas à l'aise, il existe des outils et des postures que nous pouvons utiliser pour préserver la relation et travailler à satisfaire l'intérêt commun recherché.

- La négociation conflictuelle : les "3 oui" préalables
- Les différents comportements face à un groupe : rôles, alliés, opposants, ...
- La négociation personnalisée : études de cas individuels
- Exercices pratiques

Contact

training@amenitytraining.com
www.amenitytraining.com