LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

Comment créer un climat favorable à la négociation en entreprise ?

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF DIST.

Ref. : C19NEGOSENS

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1900 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : AF_0000025928

En entreprise, les managers et gestionnaires négocient au quotidien : contrats d'embauche, clauses commerciales, conventions collectives avec les partenaires, etc. La négociation raisonnée est un outil réservé au déjouement du rapport de force entre des interlocuteurs, confrontés à une opposition. Basée sur l'écoute active, l'assertivité et la communication non-violente, cette méthode permet d'identifier les véritables intérêts des parties prenantes. Au cours de cette formation, développez votre communication opérationnelle en expérimentant des solutions efficaces pour mieux négocier. Appréhendez tous les outils pour éviter les guerres de position, déjouer la mauvaise foi et accroître un climat favorable de dialogue.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

20 au 22 nov. 2023

- **20/11/2023 09:00 --> 22/11/2023 17:30 à À distance**
  - 20/11/2023 09:00 --> 20/11/2023 17:30
  - 21/11/2023 09:00 --> 21/11/2023 17:30
  - 22/11/2023 09:00 --> 22/11/2023 17:30

OBJECTIFS

- Développer son assertivité et son charisme en évitant les guerres de position et la mauvaise foi.
- Résoudre les conflits en inventant des solutions créatives.
- Devenir un véritable négociateur au quotidien.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne amenée à négocier régulièrement.

PRÉREQUIS

Avoir une pratique des situations de négociation.

COMPÉTENCES ACQUISES

Négocier en favorisant la collaboration et obtenir un résultat satisfaisant pour tous.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont

Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Pendant
La négociation raisonnée

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment gérer les conflits avec assertivité ?
- Comment gérer ses émotions à chaud pour rester calme ?
- Quel est son profil de négociateur ?

Diagnostiquer son style de négociation

- Connaître et maîtriser les 4 principes fondamentaux de la négociation raisonnée selon Ury et Fischer.
- Prendre conscience de son style de négociation, de ses points forts et axes d'amélioration.

Éviter les guerres de position

- Éviter l'épreuve de force, sortir des impasses selon des critères objectifs.
- Défendre ses intérêts et découvrir ceux de l'autre.
- Résoudre les conflits de façon pacifiste.

Déjouer la mauvaise foi

- Gérer les situations ou les rapports de force déséquilibrés.
- Sortir vainqueur face à un négociateur manipulateur.
- L'équité et la négociation raisonnée.
- Les tactiques créatives : l'art de la négociation « Jiu-jitsu ».

Gérer ses émotions

- Traiter séparément les questions de personnes et les différends.
- Faire face aux attaques personnelles et à la colère.
- Apprendre à gérer l'affectivité.
- Concilier les intérêts et les positions.

Accroître son pouvoir et créer un climat favorable

- Utiliser les « ruses » et « ficelles » avec honnêteté.
- Construire une stratégie gagnante.
- Décoder les comportements non verbaux de ses interlocuteurs.
- Bâtir la zone de convergence et l'agrandir.
- Réussir les négociations de groupes à intérêts divergents.

INTERVENANTS

BENOIT MENAGER
Benoit, communication

Vincent RIGHI
Vincent RIGHI Consulting

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 