



## **Manager : Négociier avec succès**

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

### **Programme de formation**

#### Public visé

Ce cours s'adresse aux managers, dirigeants et toute personne souhaitant renforcer ses compétences et son efficacité dans les négociations.

#### Pré-requis

Aucun

#### Objectifs pédagogiques

- Apprendre à défendre vos intérêts tout en préservant les relations
- Acquérir l'état d'esprit, les méthodes et les techniques de communication des négociateurs les plus performants
- Apprendre à préparer et à mener des négociations avec des interlocuteurs difficiles

#### Description / Contenu

##### 1- Introduction

- La négociation : enjeux, intérêts, expériences
- La négociation : un état d'esprit, une méthode

##### 2 - Le différend et la négociation sur des positions

- Les limites de la négociation sur des positions
- Des méthodes plus performantes existent

##### 3- Traiter séparément les questions de personnes et le différend

- Se mettre dans la peau de l'adversaire et l'intéresser au résultat final
- Ecouter et communiquer pour construire une relation de travail

- Identifier les méthodes de communication efficaces et inefficaces

#### 4- Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions

- Détecter les intérêts de l'autre partie et se concentrer sur l'avenir
- Savoir se montrer résolu sans cesser d'être conciliant

#### 5- Imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel

- Les principaux obstacles : les jugements hâtifs, la solution unique ...
- Elargir le champ des possibles et exploiter les intérêts communs

#### 6- Exiger l'utilisation de critères objectifs

- Comment exiger et mettre au point des critères objectifs
- La négociation raisonnée permet des accords judicieux et à l'amiable

#### 7- Comment aborder les situations difficiles

- Que faire lorsque la partie adverse :
- Est plus puissante ?
- Refuse de jouer le jeu ?
- Utilise des méthodes déloyales ?

### Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel ou classe virtuelle

Action par groupe de 1 à 8 personnes maximum

Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

### Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique.

### Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonnent la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.

Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

### Délai d'accès

- Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.
- Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises