



Objectifs pédagogiques :

- Être en capacité de mener une négociation de façon plus sereine
- Connaître les différentes stratégies
- Analyser les éléments de contexte pour comprendre le besoin et les attentes de son interlocuteur
- Savoir aborder les points de tension sans en être gêné.e
- Dénouer la manipulation
- Transformer une volonté de convaincre en une volonté de comprendre par la négociation raisonnée

Public :

- Tout professionnel en situation de négociation interne ou externe (commercial, acheteur, chef de projet, manager...)
- Inter ou intra, idéalement environ 8 personnes

Prérequis :

- Il est conseillé d'avoir suivi la formation sur l'argumentation au préalable.
- Avoir une latitude pour négocier dans son poste

Moyens pédagogiques : Blended Learning

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques et étude de cas concrets
- Quiz en salle, vidéos
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Modalités d'évaluations :

- Evaluation finale et clôture
 - ✓ Déterminer et structurer des axes de progrès individuels
 - ✓ Evaluation individuelle (par questionnaire)
 - ✓ Evaluation collective orale
- Mises en situation.

Points forts de la formation :

Formation expérientielle qui permet de démystifier la négociation. Explication des différentes stratégies pour vivre les contextes de négociation tant internes, qu'externes de façon plus sereine et constructive.

Contenus :

Séquence 1 - Argumenter VS Négociier

- Le rapport de chacun à la négociation
- Tour de table des situations professionnelles
- Jeu de rôle

Séquence 2 - Les étapes de la préparation

- Savoir rechercher des arguments : jeu de rôle
- L'ancrage positif
- Définir sa BATNA
- Recueillir les éléments de contexte précis
- Mises en situation

Séquence 3 - Négociier

- Prendre en considération le rapport de forces
- Définir sa proposition de valeur
- Jouer une stratégie collaborative ou compétitive
- Savoir écouter les besoins de son interlocuteur
- Négocier à plusieurs : mises en situation
- Les profils de négociateurs

Séquence 4 - Transformer la volonté de convaincre en volonté de comprendre

- Qu'est-ce qui est en jeu ?
- La question des émotions
- Savoir être assertif : le DESC
- Transformer un refus en opportunité
- Dénouer la manipulation

