

FICHE PROGRAMME DE FORMATION



EVALUER
ACCOMPAGNER
FORMER

Durée :

14.00 heures

Tarif :

700 € par personne
2000€ en intra entreprise

Public :

- Managers, directeurs, cadres

Prérequis :

- Aucun

Méthodes mobilisées:

- Une animation interactive et pratique
- Une plateforme numérique offrant de multiples ressources
- Des exercices en sous-groupes pour la mise en pratique
- Des réflexions et des échanges de bonnes pratiques
- Vidéo projection

Type de formation :

Formation présentielle

But de la formation :

Découverte ou élargissement des compétences

Délais d'accès :

TECHNIQUES DE NEGOCIATION : les bases

Dans un monde en constante évolution, où les relations professionnelles et personnelles sont au cœur de notre réussite, la capacité à négocier de manière efficace est une compétence fondamentale.

La négociation est omniprésente dans tous les aspects de nos vies, que ce soit dans le cadre professionnel, lors de transactions commerciales, ou même dans nos relations interpersonnelles. Une formation spécialisée dans les techniques de négociation offre un avantage considérable, en fournissant les outils nécessaires pour atteindre des accords mutuellement bénéfiques, résoudre des conflits et renforcer les relations.

Cette formation ne se limite pas à acquérir des compétences tactiques, mais elle s'étend à la compréhension approfondie des dynamiques humaines, de la psychologie et des stratégies gagnant-gagnant. Elle permet également de développer une communication claire et persuasive, éléments essentiels pour mener des négociations fructueuses.

Dans le monde des affaires, savoir négocier est synonyme de réussite. Les professionnels capables de conclure des accords équitables, de construire des partenariats solides et de résoudre des désaccords de manière constructive sont hautement valorisés. De plus, cette compétence ne se limite pas au monde des affaires ; elle a un impact significatif dans divers domaines, tels que la diplomatie, les relations internationales et même la gestion quotidienne des conflits.

Cette formation est bien plus qu'un simple ajout à notre boîte à outils professionnelle. C'est un catalyseur de croissance personnelle, un moteur de réussite professionnelle et un pilier pour bâtir des relations solides.

Objectifs pédagogiques

- Préparer des arguments pour entrer en négociation de façon structurée
- Identifier la bonne orientation stratégique
- Développer un savoir-faire pour transformer les situations d'affrontement en opportunités

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

La qualité de nos formations repose sur une parfaite synergie entre notre équipe pédagogique et notre réseau d'intervenants experts. Leur mission commune : construire une offre pédagogique adaptée à tous vos besoins.

Moyens pédagogiques et techniques

- Boîte à outils du formateur
- Supports de formation.
- Etudes de cas.
- Bibliothèque numérique
- Tests : management situationnel – DISC – assertivité
- Exercices, auto-diagnostic, étude de cas, jeux de rôle
- Travail sur mesure à partir de thématiques de négociation réelles à venir pour les participants en utilisant les techniques de codéveloppement

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de recueil des besoins en amont de la formation.
- Feuille de présence.
- Questionnaire d'évaluation de fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à froid 60 jours après la formation.
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation précisant les compétences acquises à l'issue de la formation

Contenu de la formation

➤ - MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX NEGOCIER

- Utiliser les techniques d'introspection, d'observation, de communication pour maîtriser la psychologie de la négociation
- Exploiter le vocabulaire de son interlocuteur
- Connaître son style relationnel.
- Choisir des comportements facilitants.
- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité.
- TEST : évaluez votre profil et valorisez votre style de négociation.

➤ PREPARER SA NEGOCIATION

- Décrypter les jeux d'influence, de pouvoir et adapter son comportement pour créer un climat de confiance
- Convaincre sans contraindre, oser la directivité à juste mesure
- Entrer en négociation de façon structurée
- Cerner les enjeux, les leviers, le contexte de la négociation
- Détecter le pouvoir décisionnel : hiérarchiser objectifs et marges de manœuvre
- Formuler un objectif commun.
- Distinguer positions et intérêts.
- Envisager un maximum d'options.
- Préparer ses solutions de repli.

➤ COMMUNIQUER DE FACON PERSUASIVE ET PSYCHOLOGIQUE

- Comment développer des compétences de communication efficaces inspirées de Schopenhauer (Les 38 stratagèmes).
- L'écoute active et l'adaptation de la communication selon les principes philosophiques.
- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoir.
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu.
- Maîtriser l'art de contourner les obstacles lors des négociations.

➤ CONCLURE SA NEGOCIATION

- Les moments et les signes pour conclure, formaliser un accord
- Le suivi et l'éventuelle renégociation
- Pérenniser la relation : la matrice de fidélisation et de suivi
- Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs.
- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes.
- Anticiper les objections en phase de conclusion.
- Spécifier et verrouiller les accords.
- Évaluer la satisfaction des parties prenantes

Modalités d'évaluation

- Un questionnaire de vérification d'acquisition des connaissances en fin de formation.
- Rédaction d'une carte mentale résumé les connaissances acquises
- Mise en situation réelle de présentation de l'atelier conçu.
- Quiz numérique KAHOOT

3F s'engage à garantir l'accessibilité de ses formations pour les personnes en situation de handicap. Cet engagement se traduit par des actions concrètes, notamment l'adaptation de nos supports de formation et la formation de notre personnel à l'accueil et à l'accompagnement des participants en situation de handicap. Nous veillons à sélectionner des lieux de formation accessibles et nous travaillons en étroite collaboration avec les gestionnaires de ces espaces pour nous assurer que les besoins en matière d'accessibilité sont satisfaits. Nous maintenons une communication transparente sur notre politique en matière d'accessibilité et sollicitons régulièrement les retours d'expérience pour nous améliorer continuellement. Notre objectif est d'assurer une expérience d'apprentissage inclusive et de qualité pour tous nos participants.

NOTRE INTERVENANTE

Fanny CORROYER

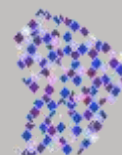
direction@3fguyane.fr

06.94.24.54.10

SIRET : 978 773 539 R.C.S.

Cayenne

NDA 03973488997



3 F
ÉVALUER
ACCOMPAGNER
FORMER