Négocier avec succès
se positionner, argumenter - Certification EXCELLENS en option

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : NEO - Prix 2024 : 1 490€ HT

Ce stage s'adresse à tous ceux qui souhaitent développer la dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner leur style personnel. Il leur permettra d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de leur interlocuteur en vue d'adapter leur comportement et leur argumentation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Apprendre à se situer dans une situation de négociation

Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur

Construire un scénario pour atteindre ses objectifs

Argumenter pour influencer la négociation

Repérer les moments et les signes pour conclure

TRAVAUX PRATIQUES

Jeux et mises en situation de négociation.

CERTIFICATION

Pour aller plus loin et faire reconnaître vos compétences, passez la certification de notre partenaire EXCELLENS SKILLSFORYOU.
L'examen dure 20 minutes et doit se dérouler 15 jours après le début de la formation.
Il consiste en un QCM de 20 questions : 10 questions basées sur une étude de cas (coefficient 2) et 10 questions théoriques (coefficient 1).
Votre score est affiché dès la fin de l'examen et votre certificat vous est adressé par e-mail.
80% de réponses correctes sont nécessaires pour obtenir la certification. En cas d'échec un second passage est possible.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes souhaitant développer leur potentiel de négociateur.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2022

1) Construire les bases d'un processus de négociation solide

- Aligner sa démarche de négociateur avec les valeurs de son entreprise.
- Appliquer les règles d'or de la négociation.
- Utiliser les différentes approches de négociation.
- Créer de la valeur en collaborant avec l'autre partie.
- Appréhender les trois temps de l'entretien de négociation.

2) Développer les techniques comportementales du négociateur

- Distinguer les qualités du négociateur.
- Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs.
- Pratiquer les transactions psychologiques.
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés.

Jeu de rôle : Prendre l'ascendant sur son interlocuteur.

3) Analyser les rapports de force

- Analyser les éléments qui fondent le rapport de force.
- Rendre le rapport de force plus favorable à l'aide des 7 leviers de pouvoir.
- Choisir un relationnel adapté au rapport de force.

Mise en situation : Entraînement à la négociation en face à face. Mises en situation filmées.

4) Se préparer à négocier

- Analyser les différents aspects de son dossier.
- Construire sa feuille de route à l'aide d'une grille de négociation.
- Maîtriser le cœur de la négociation : le jeu des concessions-contreparties.
- Construire une check-list des questions à poser.

Travaux pratiques : Préparation d'un entretien de négociation. Construction d'un scénario pour atteindre des objectifs.

5) Agir sur le processus de décision

- Manager les acteurs de la négociation.
- Développer sa capacité d'influence.
- Pratiquer la négociation horizontale et verticale.

Travaux pratiques : Identifiez votre style de négociation.

6) Argumenter pour influencer la négociation

- S'approprier les principes de l'argumentation.
- Structurer son argumentation.
- Recourir au registre émotionnel.
- Eviter les impasses et les blocages.
- Répondre aux objections de son interlocuteur.
- Réagir aux tentatives de déstabilisation.

Mise en situation : Entraînement à la négociation. Mises en situations filmées.

7) Conclure efficacement une négociation

- Repérer les moments et les signes pour conclure.
- Obtenir l'accord : techniques de closing.
- Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation.
- Mettre en place les éléments déterminant la réussite d'une négociation.

Mise en situation : Jeux de rôles et mises en situation filmées.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 03 juin, 01 août, 07 oct., 16 déc.

PARIS
2024 : 27 mai, 30 sept., 09 déc.

LYON
2024 : 07 oct., 16 déc.

AIX-EN-PROVENCE
2024 : 07 oct., 16 déc.

BORDEAUX
2024 : 07 oct., 16 déc.

DIJON
2024 : 03 juin, 07 oct., 16 déc.

GRENOBLE
2024 : 03 juin, 07 oct., 16 déc.

LILLE
2024 : 07 oct., 16 déc.

MONTPELLIER
2024 : 07 oct., 16 déc.

NIORT
2024 : 07 oct., 16 déc.

ORLÉANS
2024 : 30 sept., 09 déc.

NANTES
2024 : 03 juin, 07 oct., 16 déc.

RENNES
2024 : 07 oct., 16 déc.

LAUSANNE
2024 : 07 oct., 16 déc.

SOPHIA-ANTIPOLIS
2024 : 03 juin, 07 oct., 16 déc.

STRASBOURG
2024 : 07 oct., 16 déc.

TOULOUSE
2024 : 03 juin, 07 oct., 16 déc.

TOURS
2024 : 30 sept., 09 déc.

BRUXELLES
2024 : 07 oct., 16 déc.

GENÈVE
2024 : 07 oct., 16 déc.

LUXEMBOURG
2024 : 03 juin, 07 oct., 16 déc.