

Négocier avec efficacité

Qu'est-ce que la négociation ? C'est un art bien plus qu'une science. En tant qu'adulte, on fait souvent l'expérience de la négociation dans nos vies privées et professionnelles. Qui n'a pas négocié une place de stationnement ? Qui n'a pas négocié avec son conjoint ou ses enfants au moins une fois ? Êtes-vous un bon négociateur ? Croyez-vous à la négociation en tant que stratégie ?

Objectifs

- Développer une approche « négociation » qui vous préparera à répondre adéquatement aux besoins reliés à votre fonction de travail en matière de négociation
- Identifier des stratégies de négociation

Contenu

- La communication et son modèle d'influence
- Les paramètres qui influencent la négociation
- La gestion du temps. La personnalité des acteurs, les trois types de stratégie
 - La préparation
- Les quatre principes HISC. Les quatre critères de base : les objectifs de la négociation, l'élaboration d'une stratégie
- Le processus et les techniques
- Les phases de la négociation ; la dynamique des phases
- Les valeurs et croyances, la perception des uns et des autres, les attitudes et comportements
- Le stress
- Des techniques qui aident et des stratégies de changement

**15 % de rabais
pour deux inscriptions
simultanées**

**20 % de rabais
pour trois inscriptions
simultanées**

Avantages pour vous

- Être plus confiant en ses moyens en démythifiant le processus de négociation
- Ne plus reculer face à une situation de négociation plus difficile
- Avoir l'esprit tranquille en comprenant davantage les enjeux de la négociation

Mise en action

Formation incluant des exercices et des échanges où les participants seront conviés à partager des expériences vécues

1 jour	v	0,5 jour		Conférence	
--------	---	----------	--	------------	--

Clientèle cible

Employés, gestionnaires, entrepreneurs, consultants