



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 ? Cette formation s'adresse à vous si vous remettez vos compétences de négociation en doute!

Objectifs :

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

À la fin du cours, vous serez en mesure :

- De confronter vos croyances limitantes face à la négociation.
- D'intégrer des techniques simples de négociation au quotidien.
- D'utiliser des stratégies de négociation de type gagnant-gagnant.

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 de la négociation vs la peur de l'échec
 - Des techniques qui aident et des stratégies de changement Avantages pour vous

Avantages pour vous suite à la formation :

- 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

Clientèle cible :

Clientèle cible Employés, gestionnaires, entrepreneurs, consultants

Durée : Format 2 x 3 h en ligne OU format 1 jour en présentiel