

Mener des négociations complexes être bon stratège et réussir en environnement complexe

Cours Pratique de 2 jours

Réf : NEP - Prix 2022 : 1 450€ HT

Le prix pour les dates de sessions 2023 pourra être révisé

Certaines négociations sont plus importantes que d'autres et ne peuvent laisser place à l'improvisation. Vous apprendrez à développer une approche stratégique de la négociation, à confronter les points de vue divergents en restant constructif et à progresser en maturité émotionnelle dans les situations difficiles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Comprendre les stratégies de négociation

Conduire la négociation par une approche stratégique

S'entraîner à la pratique de la négociation en équipe

Traiter les objections de façon constructive

TRAVAUX PRATIQUES

Mises en situation filmées et échanges favorisant l'implication des participants et permettant une prise de recul sur son propre fonctionnement.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2021

1) Développer son comportement de négociateur

- Maîtriser les deux dynamiques des négociations distributive et intégrative.
- Développer sa palette tactique de négociation.
- Planifier l'entretien avec un séquençement efficace.

Travaux pratiques : Déterminer le séquençement d'un entretien de négociation.

2) Distinguer les deux stratégies de négociation et les mettre en œuvre

- Comprendre les deux stratégies de négociation : directe et indirecte.
- Maîtriser les différents leviers possibles et cerner les risques.
- Cibler les critères de choix.
- Identifier des pistes d'action pour gérer les situations délicates.
- Fixer un canevas de mise en œuvre et s'approprier les comportements associés.

Travaux pratiques : Cas concrets. Déterminer la stratégie la plus adaptée sur la base d'exemples. Mises en situation de négociation filmées. S'entraîner à la pratique de la stratégie d'engagement et de contrôle.

3) Négocier en équipe

- Connaître les spécificités de la négociation en équipe.
- Préparer les acteurs impliqués dans le processus de négociation.
- Connaître les principaux jeux de rôles.
- Cadrer l'organisation pour gérer le climat de la négociation : le plan de table.

Travaux pratiques : Mises en situation de négociation. S'entraîner à la pratique de la négociation en équipe.

4) Traiter les objections de façon constructive

- Reconnaître les différents types d'objections.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes désireuses de développer leur savoir-faire en matière de négociation, intervenant en relations hiérarchiques, commerciales ou transverses.

PRÉREQUIS

Expérience requise en négociation. Bonnes connaissances des fondamentaux (cf. Stage NEO ou formation équivalente).

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.

- Traiter tous les types d'objections.
 - Utiliser la technique CRAC (Creuser-Reformuler-Argumenter-Contrôler).
- Travaux pratiques : Mises en situation par équipes. Entraînement au traitement des objections difficiles.*

5) Désamorcer les situations conflictuelles

- Connaître son profil de résolution de conflit.
- Prévenir le passage de la tension au conflit.
- Connaître les parades des négociateurs.
- Appliquer un canevas de négociation en situation de fortes tensions.

Travaux pratiques : Autodiagnostic. Mieux se connaître pour progresser en maturité émotionnelle.

6) Faire face aux comportements difficiles

- Gérer les pratiques d'obstruction.
- Démasquer la manipulation.
- Désamorcer l'agressivité.
- Contrecarrer la disqualification.

Travaux pratiques : Mises en situation de négociation filmées. S'entraîner à la pratique de la négociation difficile.

LES DATES

BRUXELLES

2023 : 23 févr., 23 févr., 23 févr.,
15 juin, 15 juin, 15 juin, 10 août,
10 août, 10 août, 12 oct., 12 oct.,
12 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2022 : 08 déc.

2023 : 23 févr., 23 févr., 23 févr.,
23 févr., 23 févr., 23 févr., 23
févr., 23 févr., 23 févr., 23 mars,
23 mars, 23 mars, 23 mars, 23
mars, 23 mars, 23 mars, 23 mars,
23 mars, 15 juin, 15 juin, 15 juin,
15 juin, 15 juin, 15 juin, 15 juin, 15
juin, 15 juin, 10 août, 10 août, 10
août, 10 août, 10 août, 10 août,
10 août, 10 août, 10 août, 12 oct.,
12 oct., 12 oct., 12 oct., 12 oct.,
12 oct., 12 oct., 12 oct., 12 oct.,
21 déc., 21 déc., 21 déc., 21 déc.,
21 déc., 21 déc., 21 déc., 21 déc.,
21 déc.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 08 déc.

2023 : 23 févr., 23 févr., 23 févr.,
23 mars, 23 mars, 23 mars, 15
juin, 15 juin, 15 juin, 10 août, 10
août, 10 août, 12 oct., 12 oct., 12
oct., 21 déc., 21 déc., 21 déc.