



Négociez mieux au quotidien

2 jours

Objectif

Prix : 1100 euros HT

- Cadrer les situations de négociation pour adapter sa stratégie.
- Développer son charisme personnel pour renforcer son pouvoir de conviction.
- Identifier les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables.

Public

Programme de la formation

Cadres ou managers amenés à négocier

Par groupe de 8 personnes

1. Savoir préparer une stratégie de négociation

Définir le contexte de la situation.
Se fixer des objectifs et mesurer les enjeux réciproques.
Délimiter les champs d'action, les marges de manœuvre.

2. Adapter la négociation à son interlocuteur et le convaincre

Développer une communication confiante et constructive.
Renforcer son charisme personnel.
Les compétences spécifiques requises en termes de communication et de négociation

3. Etablir des stratégies gagnantes

Analyser les enjeux et les motivations des interlocuteurs.
Etablir et orienter le dialogue.
Obtenir un accord profitable pour les deux parties.

4. Maîtriser les techniques de négociation

Garder le leadership.
Sortir des situations d'impasse.
Gérer les conflits.

Le suivi

Cette formation est faite en groupe avec des ateliers (parfois filmés) et peut être suivie d'entretiens individuels personnalisés pour des séances de coaching.