



Centre d'Experts et Formations

NÉGOCIER EN SITUATION COMPLEXE



PUBLIC

Toute personne en situation de négociation, stratégique et/ou commerciale

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

DURÉE

3 jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION

De 4 à 10 personnes

HORAIRES

9H-12H30
14H- 17H30

INTERVENANTE

Stéphanie Royer

LIEU

Voiron

PRIX

Enjeu de la formation

Augmenter ses marges de manœuvre dans les négociations complexes

Objectifs de cette formation :

- Développer sa connaissance de nos fonctionnements, notamment comprendre nos mécanismes (cérébraux, émotionnels et comportementaux) en jeu lors d'une négociation
- Prendre conscience des enjeux, rapports de force dans les situations de négociation
- Construire une stratégie flexible en intelligence de situation lorsque le contexte évolue

Contenus

1. Les dynamiques cérébrales, émotionnelles, comportementales en jeu dans les négociations

- Les différentes situations de négociation
- Créer la confiance
- Développer la coopération
- Anticiper

1. La stratégie

- Enjeux et rapports de force
- Formuler le cadre de la négociation : Vision, Objectifs, Rôles...
- Envisager les différentes options
- Mes points forts, points faibles
- Les points forts, points faibles de mes interlocuteurs

2. L'argumentation

- Se préparer, gérer ses états internes
- Les postures efficaces
- Les comportements facilitants
- Créer les opportunités en intelligence de situation

3. Les relations dans les négociations

- Les styles relationnels et mes préférences
- Prendre conscience de mes comportements rigides
- Développer ma flexibilité

Pédagogie

Brefs apports théoriques, exercices individuels et de groupe, situations réelles, feedbacks du groupe, visualisations, exercices non verbaux