

Savoir mener une négociation



Modalités

Durée : 2 jours

Session : à définir

Public : Tout public

Animatrice : Consultante Ressources Humaines
- Relations Sociales spécialisée en Négociation.

Prix : 950 € par stagiaire soit un coût horaire stagiaire de 68 € H.T. (exo TVA)

Objectifs

Acquérir ou développer les connaissances et les compétences en matière de négociation.

Outils pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques (outils), mise en situation à l'aide de jeux de rôles filmés et analysés.
- La méthode pédagogique est interactive permettant de travailler simultanément sur les problématiques des participants.
- L'échange est privilégié.

Programme pédagogique

I/ Les différents types de négociateur

- I.1 Le négociateur au profil « dur »
- I.2 Le système des neurones miroirs
- I.3 Les 3 phases de l'escalade conflictuelle

II/ Comprendre les conséquences des réactions en miroir et de l'escalade conflictuelle

- II.1 Apprendre à ne pas faire d'une attaque une attaque personnelle : Court-circuiter les effets miroirs
- II.2 Dix huit « trucs et astuces »

III/ Ne pas fuir : Manifester sa compréhension pur ramener l'autre à la raison

- III.1 Comprendre les conséquences des jeux d'influence liés à l'évitement
- III.2 Reconnaître ce qui pousse autrui dans ses retranchements
- III.3 La conversation circonstancielle
- III.4 La conversation émotionnelle
- III.5 La conversation substantielle

IV/ Viser des concessions réciproques pour une relation sans équivoque

- IV.1 Comprendre les conséquences des concessions sans contreparties ou non justifiées
- IV.2 Les 4 étapes d'un échange équilibré
- IV.3 Apprendre à dire non pour éviter une relation instrumentalisée : Formaliser la demande, Exposer les enjeux, Faire une contre proposition, plan B

V/ Etre toujours prêt à négocier mais ne jamais négocier sans être prêt

- V.1 Comprendre les éléments clés d'une préparation optimale
- V.2 Apprendre à neutraliser les tactiques déloyales : La manipulation, L'affrontement, L'obstruction