



Fiche Programme

La Dimension Humaine Négociation

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation basée sur les méthodes actives favorisant l'expérimentation et l'apprentissage par la mise en œuvre.

Interactivité et formalisation des bonnes pratiques avec la suite d'Outils Klaxoon

MODALITES D'EVALUATION :

- Quiz de connaissances en fin de stage pour évaluation des acquis
- Mise en situation de négociation durant laquelle l'apprenant utilise au moins 3 techniques d'argumentation et 3 techniques de conclusion.
- Attestation de formation individuelle
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés.

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous ou voyez avec le service formation de votre entreprise.

DUREE : 14 heures en continu

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Avant le présentiel :

Capsule d'auto-formation : « Quel est mon ennemi en négociation »

Capsule d'auto-formation : « Négociation Distributive et Négociation Intégrative »

Mission de diagnostic-positionnement

Pendant le présentiel :

1ère partie : Les Préalables à toute Négociation

- 1 – Je suis mon principal ennemi en négociation :
 - Quels sont mes 3 points forts en tant que négociateur
 - Quels sont les 2 points sur lesquels je souhaite encore m'améliorer
 - Quelle est la phase durant laquelle je suis le plus à l'aise en entretien

Mise en situation

2 – Mon système de représentation :

- Quel est mon cadre de référence
- Comment je me surestime (ou sous-estime) dans certaines situations
- Comment ai-je tendance à rester dans mon registre de confort

3 – Où se trouve mon potentiel de développement :

- Comment sont mes rapports avec les autres, ma manière de penser et travailler
- Quelle est mon orientation dans le temps
- Comment exploiter pleinement mon potentiel

2ème partie : Développer sa compétence relationnelle

5 - Comment comprendre les agissements de mon interlocuteur :

- Que faut-il observer dans l'impression générale qui se dégage d'une personne
- Comment comprendre son comportement au travail, son organisation du temps

- Quels sont ses modes de pensée, quelles sont ses craintes

6 – Comment adapter mes stratégies et tactiques à chaque personne :

- Quelles techniques pour Inspirer confiance
- Quelles techniques pour Valoriser son interlocuteur
- Quelles techniques pour Faire s'engager
- Quelles techniques pour Faire monter la pression

3ème partie : Training

Etude de cas et mises en situations professionnelles.

4ème partie : Conclusion de la formation

Quels sont les enseignements que je tire de cette formation ?

Comment puis-je utiliser par la suite, ce que j'ai appris au cours des 2 jours ?

Qu'est-ce que je mets en place, dès demain matin ?

Quelles sont les difficultés que je risque de rencontrer, dans la mise en place de mes nouvelles pratiques ?

Evaluations des acquis

Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Après le présentiel :

Envoi du support de synthèse : « La Mémoire du Groupe »

Evaluation des acquis à froid avec l'envoi d'une mission Klaxoon

DUREE : 14 heures - 2 jours

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous.

INTERVENANT : Thierry ROUFFET - 06 07 65 04 79 - thierry.rouffet@cofiged.fr

CONTACT : Véronique LACALLE - veronique.lacalle@cofiged.fr

COÛT : 1750,00 € HT/j