



# 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