

NEGOCIER AVEC SUCCES

Code Interne | NSF 315

OBJECTIFS

- > Savoir identifier les différentes formes d'interactions, conflictuelles ou non, et adopter les comportements porteurs pour une négociation réussie
- > Développer des relations basées sur l'opportunité plutôt que sur le rapport de force
- > Comprendre le processus de négociation dans sa globalité et en maîtriser chaque étape
- > S'approprier des outils directement utilisables au quotidien

PUBLIC

Cadres, managers, chefs de projet ou spécialistes

PREREQUIS

Personnel encadrant

DUREE

14 heures

PROGRAMME

- > Préparer et mener une négociation, de la construction de l'offre à l'obtention de l'accord souhaité
- > Mettre en pratique des outils et techniques de négociation
- > Travailler les enjeux et les outils de communication verbale, para-verbale et non verbale
- > Faire face à une négociation dite « difficile » (intérêts contradictoires, tensions, charge émotionnelle forte, objections ...)

MODALITES PEDAGOGIQUES

Pédagogie proactive.

Mise en situation sous forme d'ateliers vidéo à partir d'études de cas.

Restitution et communication sur les études de cas.

Retour d'expériences et échanges autour des fondamentaux de la communication comportementale.

Annexes pédagogiques, illustrant les points clés de la session, remises aux participants.

Contrat de Mise en Œuvre Individuel pour transformer les acquis dans l'action.

MODALITES ET DELAI D'ACCES

12 personnes maximum

Formation sur demande, par mail : contact@qsacademie.fr ou téléphone : 04 90 91 61 90

INTERVENANT

Formateurs référencés pour leurs compétences et leur expertise dans le management et la communication

SUIVI – EVALUATION – VALIDATION et/ou CERTIFICATION

- > Feuille d'émargement par demi-journée contresignée par le formateur.

- > Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.
- > Attestation de formation

ACCESSIBILITE

Cette action de formation peut être aménagée, contactez-nous : contact@qsacademie.fr

TARIF

2400 € TTC - Nous contacter : contact@qsacademie.fr : 04 90 91 61 90