



Négocier avec succès en toute situation

Ref 3401919

Négocier avec succès en toute situation

Formations courtes

Approfondissement	2 jours (-1 heure)	Paris
-------------------	--------------------	-------

Développer une approche pragmatique et opérationnelle pour prévenir ou sortir d'une situation de conflit.

Objectifs

- Se positionner en tant que médiateur.
- Intégrer et utiliser les outils du médiateur.
- Conduire une médiation.

Pour qui ?

Toute personne ayant à accompagner des tiers dans la résolution de conflits professionnels.

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de la communication orale.

Code dokélio : 040438

Compétences acquises:

À l'issue de la formation, vous serez capable de vous positionner en tant que médiateur, d'intégrer et utiliser les outils du médiateur et de conduire une médiation.

Programme

Préparer sa négociation

- Les différents types de négociation.
- Cerner les enjeux, les leviers, le contexte de la négociation, détecter le pouvoir décisionnel et intégrer la notion de tiers décideur.
- Construire son argumentaire et anticiper les arguments de ses interlocuteurs.

Les relations dans la négociation

- Se connecter à l'intention positive de ses interlocuteurs.
- Assumer son objectif de conviction.
- Évoluer dans une logique d'écoute et de reformulation.
- Traiter les objections en passant du "oui mais" au "et si".
- Aller chercher les "oui" et points d'accord.
- Argumenter au bon moment et conclure dans la logique de l'autre.

Les stratégies de négociation

- Mettre en place une stratégie.
- Préparer ses arguments.
- Identifier les cinq étapes d'une négociation.
- Optimiser la productivité de ses échanges.
- Différencier les typologies de questions et leurs objectifs.
- S'affirmer dans les échanges et gérer les attaques.
- Convaincre, faire adhérer et engager à chaque étape clé.

Gérer les comportements et discours négatifs

- Sortir des rapports de force : décrypter les jeux d'influence et adapter son comportement pour créer un climat de confiance.
- Traiter les objections avec bienveillance.
- Oser dire "non" et gérer son stress.

1420€ HT

Prochaines sessions

Paris

09 et 10 sept. 2019

09-09-2019

10-09-2019

06 et 07 févr. 2020

06-02-2020

07-02-2020

06-02-2020

06-02-2020