

# Maîtriser l'art de la négociation

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0345



adhara.fr

## Objectifs

Développer l'affirmation de soi, l'amélioration de sa capacité d'écoute et l'augmentation de son impact sur autrui.

## Participants

Cadres, aux chefs de projets, aux commerciaux

## Prérequis

Connaître les fondamentaux

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Remarques

## Certification

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

## Programme

### Se préparer à la négociation

### Se mettre en condition de négociier

### Tenir son rôle avec implication dans le temps et l'espace

# Maîtriser l'art de la négociation

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0345



[adhara.fr](http://adhara.fr)

**Distinguer le "personnel" du "professionnel"**

**Accroître sa qualité d'écoute et de conviction**