

Maîtriser l'art de la négociation

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0345



adhara.fr

Objectifs

Développer les compétences nécessaires pour préparer, conduire et conclure efficacement une négociation en alliant assertivité, écoute active et maîtrise des techniques de communication. Adopter des stratégies adaptées aux différents contextes, gérer les situations complexes ou tendues et favoriser des accords durables fondés sur une relation constructive et équilibrée.

Participants

Cadres, aux chefs de projets, aux commerciaux

Prérequis

Connaître les fondamentaux

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Introduction à la négociation

Définir ce qu'est la négociation
Les différentes approches de la négociation
Les compétences clés d'un bon négociateur

Préparation de la négociation

Recherche et analyse des informations
Définition des objectifs et des intérêts
Élaboration de stratégies de négociation

Techniques de communication en négociation

L'écoute active et la reformulation
La gestion des émotions et du stress
Les techniques de questionnement et d'argumentation

Stratégies et tactiques de négociation

Les différentes stratégies de négociation (gagnant-gagnant, compétitive, coopérative)
Les tactiques courantes et comment les contrer
La négociation en situation de crise

Gestion des conflits

Comprendre les sources de conflit
Techniques de résolution des conflits
Prévenir les conflits futurs

Conclusion et mise en pratique

Résumer les points clés du programme
Études de cas et mises en situation
Conseils pour continuer à s'améliorer

Maîtriser l'art de la négociation

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0345



adhara.fr

Remarques

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.

Public Visé

Collaborateurs : Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel...
Entreprises ou organisations : Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes...
Demandeurs d'emploi : Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

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

Moyens techniques

Le suivi pédagogique, administratif et logistique est assuré et coordonné par nos services afin de garantir le bon déroulement de l'action de formation.

Les stagiaires bénéficient d'un encadrement complet tout au long de la formation.

Pour les formations réalisées en centre, les participants disposent d'un espace d'accueil, de salles configurées techniquement selon les besoins pédagogiques et d'un matériel dédié.

Des ressources pédagogiques sont mis à disposition des participants pendant la formation. Une documentation pédagogique est remise à échéance de la formation au format papier ou numérique

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.