DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Mener une négociation dans un cadre professionnel (Excellens)

Durée :	2 jours (14 heures)
Tarifs inter-entreprise :	1 475,00 CHF HT (standard) 1 180,00 CHF HT (remisé)
Public :	Tous
Pré-requis :	Aucun
Objectifs :	Identifier les enjeux des négociations pour les différents acteurs - Savoir préparer une négociation, ses arguments et une stratégie - Identifier les points clefs du déroulement d'une négociation -Communiquer, s'affirmer et convaincre en situation de négociation - Savoir gérer un groupe et les différentes personnalités lors d'une négociation
Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	DéV101619-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Les fondamentaux de la négociation

La négociation : définition,objectifs et rôles des différents acteurs
Les avantages et inconvénients d'une négociation
Les différents types de négociation
Les types de résultats : gagnant/gagnant - gagnant/perdant - perdant-perdant

Atelier : Check list collective des avantages et inconvenients d'une negociation

L'analyse de la situation avec comme objectif le résultat gagnant/gagnant

La détermination de l'objet et du contexte de la négociation
La connaissance des interlocuteurs : leur typologie, les enjeux et leurs objectifs
La mesure du rapport de force des différents acteurs de la négociation
La définition de ses objectifs et de sa marge de négociation
L'autoévaluation de ses propres qualités de négociateur

Atelier : Test sur ses qualités de négociateur

La préparation opérationnelle de la négociation

La structure de l'argumentation : les étapes, le contenu et la grille de négociation
L'anticipation des tentatives de déstabilisation pour y faire face efficacement
L'anticipation des blocages éventuels
La construction d'une check-list des questions à poser
La préparation d'un plan alternatif
L'aménagement d'un espace propice à la négociation

Atelier : Elaboration d'une check list collective sur les questions à poser

La conduite de l’entretien de négociation

L’identification des besoins et intérêts de son interlocuteur grâce à l’écoute active et au questionnement
L’utilisation des techniques permettant d’être assertif
L’adaptation de la technique de négociation en fonction du contexte
La gestion de ses émotions et de celles de son interlocuteur
Les techniques d’argumentation et de prise de décision
La définition des solutions gagnant/gagnant
L’identification du moment propice pour formaliser un accord
La conclusion d’un accord

Atelier : Test d'assertivité
Atelier : Mise en situation débriefée d'un entretien de négociation

La consolidation des accords de la négociation

La détermination des points forts et axes d’amélioration de la négociation
L’élaboration d’un plan d’actions de perfectionnement
La mise en place d’un plan de suivi des accords engagés

Atelier : Composition d'un plan d'actions en fonction des points forts et axes d'amélioration

Conclusion

Passage de la certification (si prévue dans le financement)