

## Formation Mener une négociation dans un cadre professionnel (Excellens)

<b>Durée :</b>	2 jours
<b>Public :</b>	Tous
<b>Pré-requis :</b>	Aucun
<b>Objectifs :</b>	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
<b>Sanction :</b>	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
<b>Taux de retour à l'emploi:</b>	Aucune donnée disponible
<b>Référence:</b>	DéV101619-F
<b>Note de satisfaction des participants:</b>	Pas de données disponibles
<b>Certifications :</b>	Excellens - RS 5153 - Mener une négociation dans un cadre professionnel Pas de données disponibles au 01/04/2024

### 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 inconvénients d'une négociation**

### 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)**