



Négociation

Une formation se déclinant sur deux journées

Méthode et moyens pédagogiques

Négociation

Durée de l'action de formation	Public et prérequis	Modalités et délais d'accès	Suivi et évaluation
2 jours - 14 heures ou 4 jours – 28h	Tous publics Groupe de 6 à 12 personnes Aucun prérequis nécessaire	En présentiel ou en classe à distance Pour les délais, merci de nous communiquer vos dates	Feuilles de présence Mises en situation en cours de formation QCM Feuilles d'évaluation à chaud et à froid

Objectifs

- Identifier les facteurs clés de succès d'une négociation réussie
- Identifier les fautes à ne pas commettre, les pièges à éviter
- Définir un fil rouge, une accroche, une progression argumentée
- Argumenter/contre-argumenter
- Se doter d'une éthique de la négociation via la Communication Non Violente
- Acquérir des trucs et astuces devenir un négociateur aguerri, susciter l'intérêt et gérer les perturbations

Moyens pédagogiques

- Des échauffements inspirés de l'improvisation théâtrale
- L'animation participative et interactive
- Les simulations face caméra
- Des études de cas suivi de mise en situation sur la base de cas amenés par les participants
- Les exercices vocaux et les exercices de respiration et de gestion du trac

Négociation

Le programme pour deux journées

Journée 1

Ouverture

- Présentation du formateur, des participants, intentions de la journée et règles du jeu
- Recueil des besoins et des attentes
- Qu'est que la négociation ?
- Etes vous un négociateur ?
- Les facteurs clés de succès de la négociation

La préparation de la négociation

- Comment se préparer et fixer des objectifs ?
- Les 13 étapes de la préparation
- Marges de manœuvre, BATNA...

Conduire la négociation

- Les étapes de la négociation
- Bâtir sa stratégie et son argumentaire
- Les éléments tactiques
- Gérer les interactions

Conclusion

- Synthèse
- Évaluation de la journée
- Tour de table des ressentis

Journée 2

Ouverture

- Présentation de la journée
- Echauffement

Négociation et CNV

- Les tensions en négociation
- La CNV
- Gérer les objections

De la confrontation à la conciliation

- Poser le problème
- Rechercher des solutions communes
- Négocier avec les 5 C

Trucs et astuces du négociateur

- Les comportements efficaces
- Les conseils de professionnels
- Quelques armes secrètes

Conclusion

- Synthèse, tour de table des ressentis
- Évaluation de la formation