

Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

La négociation est présente tous les jours dans les activités humaines. Elle devient aujourd'hui un outil de gestion à part entière pour les managers.

Ce module vous permettra d'appréhender tous les aspects conceptuels et concrets de la négociation.

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

CONTENU

■ Les acteurs de la négociation

- L'importance de la notion d'acteur dans la négociation
- Les statuts du négociateur
- La conduite des acteurs dans la négociation
- Les caractéristiques individuelles des acteurs
- Les facteurs de personnalité et leur influence dans la négociation
- Les styles de négociateurs

■ La préparation de la négociation

- Rôles et types de préparation
- Méthodologie de préparation
 - Le diagnostic
 - Les objectifs
 - La stratégie
 - L'organisation
- Déterminer les positions dans la négociation

■ Les processus de la négociation

- Les phases de la négociation: avant, pendant, après
- L'entonnoir
- La prise de décision
- Les concessions
- La gestion du temps
 - Durée
 - Date limite
 - Suspension de séance
 - Aspects culturels

■ Le jeu des acteurs

- Le lieu et les dispositions spatiales
- L'équipe de négociation et les groupes de référence
- Les pouvoirs dans les jeux d'acteurs
 - Définition du pouvoir dans la négociation
 - L'analyse du rapport de force
- Le rapport des forces dans les négociations commerciales

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De comprendre les enjeux et les caractéristiques de la négociation
- De préparer et mener une négociation selon un processus pré-établi
- De comprendre le jeu des acteurs

Public

Toute personne devant participer ou mener des activités de négociations (commerciales, sociales, internationales, hiérarchiques, stratégiques, etc)

Pré-requis

Aucun

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Savoir gérer les conflits
Savoir gérer son stress en milieu professionnel

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

Références bibliographiques

Négocier vite, négocier bien - Le cahier d'entraînement
G. Rodach
ESF éditeur - 10/12

La négociation en entreprise
G. Welti
Editions d'Organisation - 09/11

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

Siège social- 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79

ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16