

Négocier dans un cadre professionnel

Formation destinée à toute personne confrontée à des situations de blocage qui l'incite à négocier, faire accepter ses idées...



2 jours - 14 heures



Formation
Présentiel ou
distanciel



1 365,00 €HT
/pers



[Calendrier](#)

Objectifs

1. Faire face aux situations de blocages rencontrées dans son quotidien
2. Acquérir des outils et des pratiques pour affirmer ses positions et optimiser ses ressources
3. Gérer la pression, les situations difficiles et déstabilisantes
4. Passer de la négociation au partenariat

Prérequis

- Aucun prérequis nécessaire
- Formation destinée à toute personne confrontée à des situations de blocage qui l'incite à négocier

Pédagogie

- La formation a lieu dans une salle équipée d'un paper board, tableau blanc et vidéo-projecteur ou bien la formation se déroule à distance dans une salle virtuelle. Une convocation est transmise 3 jours avant la formation avec les éléments de connexion : assurez-vous d'avoir une bonne connexion internet, le logiciel installé, caméra, micro et audio sur votre poste.
- Alternance de théorie (50%), démonstrations (10%) et exercices pratiques (40%)
- Les supports sont disponibles dans l'espace stagiaire sur notre site web
- Une assistance technique et pédagogique est disponible du lundi au vendredi de 8h30 à 18h (formateur@slti.fr 01 40 82 77 94)

Evaluation

La formation est ponctuée d'exercices permettant la validation des acquis par le formateur.

Cette évaluation permettra la réalisation d'une attestation de formation.

Formateurs

Dans sa démarche qualité, SLTI recrute tous ses formateurs dans un processus d'habilitation. Ils sont sélectionnés en fonction de leur expérience terrain (minimum 5 ans) et de leur pédagogie.

Handicap

Attentifs à ce que nos formations, évaluations et certifications soient accessibles à tous, n'hésitez pas à nous préciser toute situation particulière ou handicap. Nous disposons de solutions adaptées pour répondre aux besoins de tous.

Contenu

Comprendre les spécificités de la négociation

- Faire la différence entre vendre et négocier
- Définir les enjeux de la négociation

Ateliers : quizz différenciation vente/négo, débat sur les enjeux de la négociation

Évaluer ses réactions dans la négociation

- Identifier les erreurs à éviter et les réflexes à acquérir
- Comprendre les compétences clés à mobiliser
- Auto-évaluer ses compétences
- Déterminer ses axes de progression

Ateliers : utilisation d'un radar pour évaluer ses compétences et d'un plan de développement personnel (plan d'action alimenté au fil de la formation).

Adopter la « négo-attitude »

- Identifier et faire évoluer ses freins autour de la négociation
- Développer le bon mindset en se connectant aux atouts de la négo

Mises en situation : mener une négociation simple sur un cas pratique hors contexte

Faciliter la négo en adaptant son style de communication

- Mieux comprendre son interlocuteur grâce aux styles de communication
- Développer son écoute et sa capacité à identifier les besoins de ses interlocuteurs
- Adapter son style de communication et son argumentation pour convaincre ses interlocuteurs

Mises en situation : succession de jeux de reconnaissance des styles de com. Travail en sous-groupe sur des jeux de rôle pour développer sa capacité d'adaptation.

Savoir dire non et défendre ses positions avec assertivité

- L'art de jouer le « non »
- Adopter les bons réflexes pour résister et valoriser ses efforts
- Etablir une logique de collaboration « gagnant-gagnant »
- Bien préparer ses entretiens en étant prêt à négocier

Mises en situation : à partir de situations vécues, entraînement à l'art de jouer le « non » pour développer son assertivité.

Négocier avec la méthode des 4C en couleurs

- Découvrir et s'appropriier la méthode
- Préparer chaque étape de la négociation
- Verrouiller les accords et suivre les engagements

Mise en situation : conduire un entretien avec les toutes les phases de la négociation

contact@handi@slti.fr