

Négociation

► Objectifs de la formation

- **Développer sa puissance de négociation en sachant :**
 - Préparer ses négociations
 - Passer d'une guerre de positions à la recherche d'intérêts communs
 - Identifier les différentes techniques de négociations pour mieux les déjouer
- **Se sentir plus à l'aise, plus serein dans ses négociations en sachant :**
 - Clarifier ses objectifs et sa meilleure solution de rechange
 - Concevoir avec l'autre des solutions communes pour un bénéfice mutuel
 - Négocier à partir de critères objectifs
 - Conclure des accords concrets, durables et planifiés

► Public(s) concerné(s)

- Toute personne étant amenée à négocier

► Pré-requis

- Pas de pré-requis

► Nombre de participants

- De 5 à 8 participants maximum

► Format - Durée

- 2 jours en salle (14 heures)

► Méthode pédagogique

- Négociation « coopérative » (inspirée de la négociation « raisonnée »)
- Pratique diorem® de la négociation « influente »
- Mises en situation sur des cas types et réels
- Retours d'expériences

► Programme

- **La guerre de positions**
 - Les limites et conséquences
 - Comment en sortir ?
- **Mises en pratique** (comment le faire et le verbaliser)
 - Se préparer à négocier avec
 - un objectif adapté, clair et ouvert
 - sa meilleure solution de repli
 - Démarrer sa négociation
 - Rechercher des intérêts communs, imaginer un éventail de solutions, décider de critères objectifs
 - Conclure sa négociation.
- **Gérer les différentes tactiques de négociation** couramment utilisées :
 - Les identifier
 - Les « déjouer » pour amener la négociation vers la recherche des bénéfices mutuels
- **Mises en pratique :** préparation à la réussite + approfondissement sur des situations réelles apportées par les stagiaires

► Nos stagiaires nous disent...

- « *Je suis soulagé et plus serein à l'idée d'aborder mes prochaines négociations* »
- « *J'ai gagné en confort et en sérénité sur le sujet* »
- « *C'est vraiment important de savoir que je peux m'y prendre autrement et aider mes interlocuteurs à rechercher eux aussi un accord durable* »
- « *Vive le gagnant-gagnant et la coopération !* »
- « *Cela ne va pas changer mes contraintes mais j'ai des convictions et des outils supplémentaires pour tenter de sortir du perdant-gagnant habituel* »

Altran

Département Education Services

Immeuble TOPAZ 2, Rue Paul Dautier CS 90599 78457 Vélizy Villacoublay

Contactaes@diorem.com - N° d'agrément : 11 92 20 7 91 92