



Négociation complexe « essentials »

Savoir appréhender une négociation et évoluer en période d'incertitude en utilisant des stratégies, techniques et tactiques professionnelles.

COMMUNICATION ET INFLUENCE
II. INFLUENCE ET NÉGOCIATION • NÉGOCIATION COMPLEXE « ESSENTIALS »

OBJECTIFS :

- 1 Former des négociateurs efficaces en environnement complexe,
- 2 Donner un référentiel pragmatique permettant de se poser les bonnes questions et de trouver des réponses appropriées,
- 3 Savoir identifier et gérer les profils complexes en négociation.

PUBLIC :

Chefs d'entreprise,
Directeurs et Directeurs
des Ressources humaines

 **Durée : 2 jours**
(14 heures)

 **Tarif : Consulter**
notre calendrier

PRÉREQUIS :

En amont de la formation, chaque participant doit répondre à un questionnaire en ligne, puis passer le test NSTAA® (détermination de son profil de négociateur).

PROGRAMME :

Pouvoir(s) et négociation :

- Décideur vs. négociateur : avantages et inconvénients de séparer les 2 fonctions.

Analyse du contexte de négociation. Le temps et le rythme : gérer la pression du temps :

- Position, attentes, intérêts : distinction, identification, utilisation des enjeux.

Cartographie des parties prenantes :

- Sociogramme vs. organigramme : les relations de pouvoir, alliés, adversaires, neutres.

Identification de la stratégie :

- Stratégie de négociation : avantages et inconvénients des principales stratégies.

Formation de l'équipe de négociation :

- Le positionnement du négociateur : légitimité, crédibilité, préparation, contrôle de soi,
- Les profils de négociateurs : points forts et points faibles,
- Contrôle de soi, du stress et des émotions.

Influencer pour convaincre :

- Fondamentaux de la communication d'influence et canaux de la communication.

Clôturer la négociation :

- La prise de décision en négociation : breaks, cycle de la décision, les biais à la décision efficace.

Apprendre de l'expérience :

- Débriefing des négociations : le droit à l'erreur, les points d'amélioration.

Transmettre le savoir :

- Les enseignements tirés dans les négociations, la formation des négociateurs.

Méthode et moyens pédagogiques :

En se basant sur le débriefing de nombreux cas concrets, le partage d'expériences entre participants et les mises en situation, l'intervenant donne un référentiel pragmatique et opérationnel pour conduire et conclure toutes les négociations.

Modalités d'évaluation et de sanction :

L'évaluation se fera par le biais d'études de cas et d'exercices pratiques tout au long de la formation. La validation de la formation sera délivrée sous forme d'un certificat de participation.

CONTACT ET INSCRIPTION :

Christiane ENGELSTEIN – SSETI

formation@sseti.fr • 03 87 74 34 19

SSETI

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR