

Formation

Négociier en situation complexe

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Managers et cadres agissant dans un contexte de négociation pour leur compte ou dans le cadre d'un mandat, seuls ou en équipe.

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Définir la négociation et son contexte

Qu'est ce que négocier ? Distinguer négociation, conciliation, médiation, et arbitrage Négocier pour soi ou dans le cadre d'un mandat Négocier seul ou en équipe

2. Cartographier les acteurs

Distinguer négociateur, décideur, influenceur Construire le sociogramme des relations Identifier les typologies d'acteurs : contraints, menacés, émergents... Évaluer le rapport de force existant ou souhaité

3. Ouvrir et conduire la négociation

Contextualiser et cadrer la négociation Gérer le temps et l'espace Développer une approche systémique Créer un contexte de coopération Savoir réagir dans un contexte de compétition

4. Faire face aux manœuvres dolosives

Refus de négocier, menaces et ultimatums : maintenir la qualité relationnelle Face aux coups de bluff, autorité supérieure, Columbo : utiliser les breaks Repérer et faire face à la mauvaise foi

5. Clôturer la négociation

Contractualiser les éléments Valoriser la relation Clôturer Débriefing et tirer les enseignements*

Objectifs

- Poser le cadre d'une négociation
- Piloter une négociation efficace
- Gérer les blocages et situations complexes
- Savoir clôturer une négociation

Modalités pédagogiques

- Questionnaire d'auto-positionnement par rapport au programme et aux objectifs
- Mises en situation
- Jeux de rôles
- Travail ponctuel avec caméra
- Préparation des situations des participants

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

13-14 mars 2025

7-8 avril 2025

15-16 mai 2025

16-17 juin 2025

3-4 juillet 2025

28-29 août 2025

18-19 septembre 2025

13-14 octobre 2025

17-18 novembre 2025

8-9 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formations/negociier-en-situation-complexe>