



INTRA : 2350 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N007



PUBLIC CIBLE

- Acheteurs, services juridiques, vendeurs, RH, conducteurs ou chefs de travaux, ingénieurs d'études ...



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Détecter la complexité
- Identifier le type de complexité
- Traverser la difficulté pour simplifier la décision



PRÉREQUIS

- Ayant complété la Négociation en 7 points en un plus.

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Identifier les différentes complexités**
 - Reconnaître les caractéristiques des négociations complexes, telles que le temps de décision, la multiplicité des acteurs, les intérêts divergents, la haute technicité/niveau d'expertise requis, les enjeux importants et la dimension éthique.
- **Analyse approfondie des acteurs et des intérêts**
 - Étudier les motivations des acteurs impliqués et comprendre les dynamiques de la négociation complexe.
- **Stratégies de gestion du temps de décision**
 - Développer des approches pour gérer les délais de décision prolongés propres aux négociations complexes
- **Niveau d'expertise et technicité**
 - Acquérir les compétences nécessaires pour communiquer et argumenter de manière convaincante dans des domaines complexes et techniques.
- **Gestion des enjeux importants**
 - Développer des stratégies pour gérer les négociations complexes avec des enjeux élevés et des conséquences significatives.
- **Dimension éthique dans la Négociation Complexité**
 - Intégrer une réflexion éthique et développer des compétences pour prendre des décisions éthiques en négociation complexe.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en négociation

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>