



INTRA : 7 500 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N004

**PUBLIC CIBLE**

- Acteurs ayant affaire à des négociations stratégiques avec pour objectif la mise en relation de partenariat et de coopération

**DURÉE DE LA FORMATION**

- 3 jours (21 heures) // Présentiel ou distanciel

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Se préparer techniquement mais surtout cognitivement à une négociation
- Adopter la bonne posture
- Utiliser les outils de préparation et de conduite de négociations
- Elaborer les stratégies

**PRÉREQUIS**

- Avoir suivi la formation "Négociation en 7 points" est un plus

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

**Programme**

- 1. Les méthodes de négociation comme outils stratégiques d'accompagnement du changement**
  - 5 éléments - 4 étapes - 3 moments forts - 2 facteurs
- 2. Les différents types de négociation**
- De la négociation de type compétition à la négociation constructive
- 3. L'importance d'une préparation rigoureuse**
  - Objectifs/enjeux/forces en présence/préparation technique
  - /options possibles/propositions/tactiques/solutions alternatives
- 4. Les postures attendues**
  - Communication verbale, para verbale, non-verbale
  - L'intelligence émotionnelle : faire de ses émotions un levier ; prendre en compte les besoins de l'autre
  - Les « armes non conventionnelles » : la posture, le silence, l'espace, le langage non verbal, les alliances...
- 5. Diagnostic de mes capacités d'expression et d'argumentation**
  - Analyse des techniques rhétoriques
  - Détermination des pouvoirs de la dialectique
- 6. Les process et le protocole coopératifs**
  - Emergence de la coopération
  - Moments clés de la co-construction d'options créatives
  - Reconnaître les tactiques de déstabilisation et les utiliser à son avantage
  - Maîtriser l'alternance « position haute/position basse » pour éviter l'escalade dans un conflit
  - « Dire non sans refuser »
  - S'adapter aux personnalités difficiles
- 7. Savoir ouvrir le champ des possibles ("do the right thing")**
  - Structurer le processus : négocier la forme de la négociation
  - Faire de la résistance un levier de changement
  - Pratiquer la créativité pour imaginer des options créatrices de valeur
  - Rester focalisé sur la recherche de résultats tangibles
- 8. Rester lucide : savoir stopper la négociation**



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expériences 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

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : **141**
- Taux d'assiduité : **86.94%**
- Taux de satisfaction des stagiaires : **94%**

## CONTACT

*First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)*

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

*<https://www.firstgroup.fr>*