



INTRA : 4000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N006



### PUBLIC CIBLE

- Débutants en négociation



### PRÉREQUIS

- Aucun



### DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Trouver des solutions gagnant-gagnant
- Développer des options créatives
- Identifier sa meilleure solution de repli
- Travailler à partir des intérêts
- Comprendre son interlocuteur et ses enjeux
- Mettre en œuvre le process décisionnel adéquat

*Les apprenants acquièrent progressivement les concepts clés de la méthode à travers une succession de cas à préparer suivis de négociations à deux, à quatre ou davantage.*

**firstgroup**  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Autodiagnostic – Mon style de négociation**
- **La stratégie de la négociation raisonnée**
  - Les fondamentaux de la méthode
  - Utiliser le cadre de préparation adapté
- **Echanger de façon constructive**
  - Installer un climat d'ouverture
  - Se montrer assertif
  - Défendre ses intérêts et découvrir ceux de l'autre
  - Proposer des options créatrices de valeur
  - Savoir réclamer sa part du gâteau
  - Savoir dire non en préservant la relation
- **Contourner la guerre de position**
  - Faire respecter des règles du jeu communes
  - Recentrer l'échange sur les intérêts de fond
  - S'appuyer sur des critères objectifs
- **Maitriser ses émotions**
  - Gérer son stress et exprimer ses sentiments sans agresser
  - Réagir à l'agressivité, aux attaques personnelles
- **Reconnaitre et déjouer la mauvaise foi**
  - Identifier les tactiques les plus courantes
  - Neutraliser les ruses, les manipulations, la menace...
- **Surmonter les blocages**
  - Savoir augmenter son pouvoir
  - Utiliser des techniques de créativité pour imaginer des options mutuellement satisfaisantes
  - Amener l'autre à adhérer



### 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](mailto:contact@firstgroup.fr)*

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

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