



INTRA : 4500 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N006



PUBLIC CIBLE

- Acheteurs seniors, Directeurs, Niveau stratégique : équipe COMEX par ex.



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Négocier dans un moment de crise
- Communiquer dans la crise avec différents types d'interlocuteurs
- Gérer les sollicitations
- Appréhender son stress



PRÉREQUIS

- Ayant complété la Négociation 7 points est un plus

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Définition et importance de la négociation de crise**
 - Identifier les types de crises
 - L'impact de la gestion de crise sur l'entreprise et les parties prenantes
 - Rappels des principes fondamentaux en négociation (temporalité, enjeux, rôle des émotions et de la psychologie en négociation)
- **Analyse des parties prenantes**
 - Identification des parties prenantes dans une crise
 - Cartographie des acteurs et de leurs intérêts
 - Motivations et besoins des parties prenantes: le rôle primordial de l'écoute active et de l'empathie
- **Communication stratégique en période de crise**
 - Principes de communication en période de crise: clarté et transparence
 - Gestion de l'information et de la désinformation
 - Adaptation aux styles des différents interlocuteurs cibles (collaborateurs, clients, médias)
- **Le non-verbal**
 - L'importance du langage corporel en communication
 - Signaux non verbaux à surveiller et à utiliser
 - Techniques et exercices pratiques pour améliorer sa communication non verbale
- **Gestion des sollicitations en période de crise**
 - Hiérarchiser et répondre aux sollicitations : évaluer et prioriser, savoir dire non, être rapide et efficace dans ses réponses
 - Planification et organisation: plan d'action, gestion du temps et des priorités, délégation, flexibilité et adaptabilité
- **Gérer son stress en situation de crise**
 - Comprendre les effets du stress : impact sur les performances, identification des signaux, stress aigu et stress chronique
 - Découvrir des techniques de gestion du stress par la respiration et la relaxation
 - Développer une mentalité résiliente et préparer mentalement ses négociations
- **Stratégies de négociation en contexte de crise**
 - Utiliser des techniques de persuasion et d'influence
 - Les matrices de négociation: préparer et planifier



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Nombreux cas pratiques et exercices pour expérimenter les techniques présentées
- 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 complexe et conflictuelle

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 depuis 2022 : N.A
- Taux d'assiduité : N.A
- Taux de satisfaction des stagiaires : N.A

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>