



INTRA : 4 750 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N002



PUBLIC CIBLE

Acheteurs, commerciaux,
population RH



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14 heures) // Présentiel ou distanciel



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les comportements des négociateurs
- Déterminer son propre profil
- Gérer son stress
- Avoir une vision globale de sa négociation
- Préparer rigoureusement sa négociation



PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire
- Adopter les comportements adéquats lors de sa négociation et décoder ceux de ses interlocuteurs
- Négocier avec confiance, assertivité et fluidité durant le processus
- Identifier l'ensemble des objectifs à atteindre à l'issue de sa négociation
- Conduire de façon structurée sa négociation en équipe
- Obtenir des résultats en ligne avec les objectifs prédéfinis

firstgroup
spark
COACHES & FORMATION

Programme

JOUR 1

- Accueil et introduction
- Recueil des attentes
- Annonce du programme
- Q/R sur les modules e-learning
- Quel négociateur êtes-vous – questionnaire et debrief
- Focus sur l'importance de la préparation
- Etapes 1, 2, 3 de la méthode
- **1. Détermination de l'objectif**
- **2. Définition de l'enjeu**
- **3. Les forces en présence Utilisation du SWOT**
- **4. Préparation du dossier de négociation**
- **5. Le tableau de bord du négociateur : l'outil clé pour conduire sa négociation avec succès.**
 - Mises en situation à travers 1 cas exogène
 - Préparation en sous-groupes
 - Jeu de rôle et debrief
 - Exercice de simulation de la négociation1 (Cas N°1) mettant en application les cinq premiers points de la méthode. Le même cas est joué par deux équipes différentes et l'ensemble des stagiaires participe aux deux débriefings.

JOUR 2

- **Etapes 6 et 7 de la méthode Stratégies et tactiques de négociation**
- **6. Éléments de stratégie selon Sun Tse et le jeu de GO Applications concrètes**
- **7. Le story-board de négociation**
 - Comment préparer et conduire sa négociation en équipe.
 - Exercice de simulation de négociation (Cas N°2) mettant en application l'ensemble des points de la méthode. Le même cas est joué par deux équipes différentes et l'ensemble des stagiaires participe aux deux débriefings.
 - Issues des négociations :
 - Consensus – Compromis – Conflit Synthèse et évaluation
 - Accompagnement
 - Accompagnement Individuel post formation



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- 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 individuel et collectif.

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 depuis 2022 : 1758
- Taux d'assiduité : 84.89%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 92%

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>