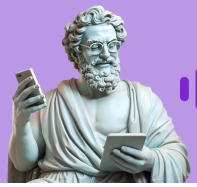
#N020 La négociation en 7 points



Négociation

INTRA : 4 750 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N002

PUBLIC CIBLE

Acheteurs, commerciaux, population RH

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION

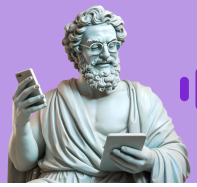
- 1 module E-learning gamifié de 30min
- 2 jours (14 heures)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Programme

- **Module E-learning - Expérience gamifiée**
  - Comprendre les bases de la préparation d'une négociation
  - Acquérir les bases de la méthodologie en 7 points
- **Comprendre les enjeux de la préparation**
  - Questionnaire "Quel négociateur êtes-vous?" - Les 4 types de profils en négociation
  - Les éléments clés de la communication
  - Les grands principes de la méthode : ferme et serein
- **Déterminer l'objectif**
  - Fixer des objectifs pour sa négociation
  - Objectif apparent et objectif réel
- **Définir l'enjeu**
  - Déterminer le niveau d'investissement associé au niveau de valeur
- **Comprendre les forces en présence**
  - Evaluer les forces de son entreprise, de son dossier et ses propres forces en tant que négociateur
  - Identifier les menaces et faiblesses potentielles
  - Réaliser un SWOT
- **Préparer son dossier de négociation**
  - Préparer de manière complète les différents points de la négociation
  - Aller chercher les informations et compétences complémentaires nécessaires
- **Le tableau de bord du négociateur**
  - L'outil clé pour conduire sa négociation sereinement
  - Identifier son point de rupture
  - Céder et négocier certaines positions pour arriver à son objectif
- **Eléments de stratégie**
  - La stratégie selon Sun Tse et le jeu de go
  - Applications concrètes de stratégies de négociation
- **Le story-board de négociation**
  - Comment préparer et conduire sa négociation en équipe
  - Répartir les temps de parole et briefer les interlocuteurs
- **Les issues de la négociation**
  - Le consensus
  - Le compromis
  - Le conflit



Réf. #N001

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Explication de la méthodologie et apports théoriques
- Questionnaires et quizz
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation (cas pratiques exogènes et contextualisés), avec possibilité de négociations filmées
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation intégré au module E-learning
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quizz, 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