



INTRA : 4 400€ HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #SK016

PUBLIC CIBLE

- Tout public

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours – présentiel – anglais ou français

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer sa force de conviction et sa force de propositions
- Maîtriser ses émotions et renforcer la cohérence entre son discours et son langage corporel
- Développer son sens de la répartie et sa puissance créative afin de gérer au mieux objections / imprévus / situations conflictuelles
- Répondre efficacement et avec conviction aux objections

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Savoir négocier et convaincre : un état d'esprit « gagnant-gagnant »**
 - Comment créer une atmosphère d'échange, propice à la négociation
 - Comprendre les conditions de réussite pour argumenter et négocier
- **Savoir préparer son argumentation et sa négociation**
- **La dynamique d'une négociation et ses enjeux**
 - Le stress « bénéfique », pivot de la motivation et de la créativité
 - Techniques de réponses aux objections et aux attaques émotionnelles
 - Check-list des objections les plus courantes liées à sa profession et les réponses adaptées
 - Comprendre et identifier les enjeux moteurs/freins de ses interlocuteurs SONCASE : outil de découverte des besoins.
 - Savoir poser les bonnes questions lors de négociations en face à face ou en collectif
- **Gérer les situations délicates et l'agressivité des autres**
 - Stress et agressivité dans la relation à l'autre, gérer et maîtriser des situations d'agressivité
 - Comment développer son « agressivité créatrice » ?
- **Transformer les conflits en opportunités de progrès - Savoir s'affirmer tout en améliorant la relation interpersonnelle :**
- **Boîte à outils : comment répondre aux différents types d'interlocuteurs : méthode en 4 Temps**



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'explications, d'illustrations et de mise en pratique
- 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 collectif
- Autodiagnostic : simulations filmées individuelles « 1mn30 pour convaincre »
- Outil de construction du discours : la « pyramide inversée » : pour convaincre (oral ou écrit) en 1 mn, 3 mn ou 2 heures
- Jeu de cartes : jeu de rôles collectifs où chacun porte le costume d'une figure symbolique (l'Agressif, le Têtu, la Mauvaise foi, le Dormeur, le Monsieur Je Sais Tout, le Bavard...)
- Apprentissages essentiellement par la pratique : les exercices ludiques, décalés et les simulations de la réalité vécue en entreprise permettent de faciliter l'investissement, la prise de conscience et de risques des apprenants

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Exercices de mise en situation par binôme ou en individuel
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT :

- Formateur spécialiste 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 en 2022 et 2023 : 14
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 89 %

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>