



INTRA : 4000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N005

**PUBLIC CIBLE**

Les professionnels des Ressources Humaines qui ont besoin de négocier dans leur vie quotidienne ainsi que pour gérer les relations sociales et professionnelles.

**DURÉE DE LA FORMATION**

- 2 jours (14h)

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Maîtriser les comportements adaptés aux négociations, savoir gérer ses émotions et développer son leadership
- Préparer avec rigueur les négociations avec la méthode « Seven Steps »
- Déterminer ses tactiques de négociation en référence à la stratégie groupe

**PRÉREQUIS**

- Recommandation : lire « Getting to yes » de Fisher & Ury dans sa traduction française « Comment réussir une négociation »

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

○ 1^{ère} Journée :

Mise en évidence des comportements positifs de chaque participant, à l'apport de conseils personnalisés et au développement du leadership de chacun.

Un passage vidéo individuel permettra de mettre en valeur les attitudes du négociateur.

- Introduction et principales difficultés rencontrées lors des négociations
- Le schéma de la **communication**
- La notion de **D.M.I.**
- Les actes volontaires du négociateur.

Premier exercice filmé sur la notion de D.M.I.

- Identification des comportements positifs et négatifs du négociateur.
- Le contrôle de soi et la gestion du stress.

Autodiagnostic : quel type de négociateur êtes-vous ?

○ 2^{ème} Journée :

Mise en place de la méthode de préparation « Seven Steps ». Une étude de cas permettra d'appliquer chaque étape de la méthode et une simulation de négociation sera filmée puis commentée.

Approfondir les tactiques de négociation à travers Sun Tse et le Jeu de GO. Une simulation de négociation permettra d'appliquer la totalité des « Seven Steps ».

Comment préparer une négociation ?

○ **Présentation des 5 premières étapes de la méthode**

- Définir l'objectif à atteindre
Objectifs quantitatifs, qualitatifs. Objectifs apparents, réels.
- Déterminer les enjeux.
- Préparer soigneusement son dossier
- L'interlocuteur : personnalité, intérêts, modes de raisonnement...
- Construire son **tableau de bord**
Différentes options, propositions, concessions, options d'échange, ligne de rupture.

○ **Mise en place d'une simulation de négociation, utilisant l'ensemble des 5 premiers points**

○ **Étapes 6 et 7 de la méthode**

- Prévoir une stratégie.
- Initiation à la stratégie chinoise de SUN TSE.
- Apports du Jeu de GO
- Construire le **Parcours ou Story Board de la négociation**

○ **Training**

Préparation d'une simulation de négociation (cas n°2).

La totalité de la méthode sera mise en place dans cet exercice par les participants constitués en équipe



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 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

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

<https://www.firstgroup.fr>