



INTRA : 4700 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N009



PUBLIC CIBLE

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



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre son environnement
- Identifier les acteurs clés
- Être capable de tisser du lien avec eux
- Influencer une décision



PRÉREQUIS

- Ayant complété la Négociation 7 points est un plus

FORMAT

- 2 cas fil rouge avec des rebondissements

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Les dynamiques de l'influence**
 - Comprendre les mécanismes de l'influence et développer son pouvoir d'influence dans les négociations stratégiques.
- **La théorie des coalitions**
 - Apprendre à construire et à gérer des coalitions stratégiques pour influencer les résultats des négociations.
- **Influencer la société**
 - Utiliser les concepts de psychologie sociale pour influencer positivement les décisions et les comportements.
- **La communication stratégique**
 - Développer une communication persuasive et utiliser des techniques de storytelling et de framing pour influencer les perceptions et les attitudes
- **Compliance et Éthique**
 - Promouvoir la conformité et l'éthique dans les négociations stratégiques en respectant les normes et les règles en vigueur.
- **Influencer la prise de décisions**
 - Utiliser des techniques d'influence pour soutenir ses arguments et influencer les décisions de manière éclairée.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 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>