



INTRA : 2350 € HT / jour

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N011



### PUBLIC CIBLE

- Tout public



### DURÉE DE LA FORMATION

- 0,5 jours (3h50)



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principaux traits du leadership en négociation
- Appliquer des stratégies avancées de communication et de persuasion pour diriger efficacement les discussions de négociation
- Maîtriser les techniques de gestion des conflits et de résolution de problème



### PRÉREQUIS

- Exercer une activité commerciale
- Passage du questionnaire DISC (en option)

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Comprendre le leadership en négociation**
  - Les 7 compétences clés du leader-négociateur
  - Exemples et inspirations de leaders-négociateurs emblématiques
- **Préparation de la négociation et posture de leadership**
  - Gérer sa préparation physique et mentale
  - Techniques de respiration et gestion du stress
- **Communication persuasive et leadership**
  - Techniques avancées de communication pour influencer positivement les négociations
  - Exprimer ses arguments de façon convaincante
  - Analyse de scénarios de négociation
- **Gestion des conflits et résolution de problèmes**
  - Stratégies de gestion des conflits pendant les négociations
  - Exercices pratiques de résolution de problèmes en contexte de négociation
- **L'empathie au service de la négociation**
  - L'importance de l'empathie dans la compréhension des besoins et des motivations des parties prenantes
  - Les différents types d'empathie et la gestion des émotions
- **Application pratique, réflexion, posture**
  - Etudes de cas réels de négociation en groupe
  - Planification des prochaines étapes pour mettre en pratique la posture et la présence du négociateur
  - Exercices de mise en situation



### 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](mailto:contact@firstgroup.fr)*

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

*<https://www.firstgroup.fr>*