



INTRA : 2350 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N012



### PUBLIC CIBLE

- Tout participant ayant suivi le niveau 1



### PRÉREQUIS



### DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7h)



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer son intelligence émotionnelle
- Se servir de son intelligence émotionnelle pour agir à son avantage lors d'une négociation
- Utiliser des techniques de préparation émotionnelle pour mieux gérer son stress

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

La formation d'une journée sur l'intelligence émotionnelle en négociation offre aux apprenants une opportunité précieuse de développer leurs compétences dans ce domaine crucial. Les participants auront l'occasion d'explorer :

- Le rôle clé des émotions lors des négociations
- Reconnaître et gérer ses propres émotions, ainsi que celles des autres parties prenantes
- Créer un climat de confiance et de coopération propice à des résultats mutuellement bénéfiques.

Exercices pratiques et mises en situation afin de :

- Acquérir des techniques pour exprimer ses émotions de manière constructive
- Faire preuve d'empathie et résoudre les conflits de manière positive.
- Développer son intelligence émotionnelle pour naviguer avec succès dans des situations de négociation complexes et pour parvenir à des accords durables.

Cette formation permettra aux participants de renforcer leurs compétences interpersonnelles, d'améliorer leur prise de décision et de cultiver des relations professionnelles plus harmonieuses et efficaces.



### 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>*