



affirmer sa posture de manager par la négociation

OBJECTIFS

-  Diagnostiquer son style de négociateur
-  Savoir analyser les mécanismes de négociation
-  Apprendre à maîtriser ses émotions
-  Savoir créer un climat favorable à la négociation

PROGRAMME

« Inclusion » autour d'un exercice d'expression

Qu'est ce que négocier ?

Définition de la négociation

Une pratique créative et dialectique (position, opposition, composition).

Exercice

Créer un climat favorable à la négociation

Chercher le « résultat » positif

Exercice : Diagnostiquer son style de négociateur

Comment votre personnalité influence t elle les résultats des transactions ?

Etes vous un « évitant » ? un « guerrier » ? un « diplomate » ? un « impulsif » ?

Les étapes de l'autonomie

Relation fusionnelle ou fonctionnelle

Situation de dépendance, contre dépendance, indépendance ou d'interdépendance

Apport d'outils et échanges

Exercice : jeux de rôle à partir de situations de communication

Le processus de la négociation

Les besoins et les motivations

Les raisons du choix

Les freins

Accroître les chances d'accord

Comportements à adopter

Parer l'objection et répondre

Exercices : Amener son interlocuteur dans une stratégie préclose

Trouver des alternatives en cas de refus

Négocier c'est concéder pour arriver à un compromis convaincre sans contraindre

Conclure et réaliser des accords durables

Les obstacles de la conclusion

Verrouiller la conclusion

Exercices : Jeux de rôle

DUREE

3 jours

PUBLIC

Tout manager

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.

Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Grilles de réflexion comportementales issues de l'Analyse Transactionnelle. Outils d'évaluation permettant de mieux cerner les différents aspects de la personnalité. Outils facilitateurs et exercices de communication centrés sur la fluidité relationnelle.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonomiste, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

