
Programme de Formation

La négociation en toutes circonstances - Niveau 2

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Tarif Inter par participant : 750,00 € ht / Si adhérent Fédération : 750,00 € ht

Tarif Intra : Nous consulter

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, managers, responsables des ressources humaines, dirigeants



Objectifs pédagogiques

- Améliorer son aisance en négociation diverse
- Reconnaître et développer des méthodes et techniques de négociations
- Gérer son stress
- Traiter les objections
- Utiliser la communication verbale et para-verbale afin de travailler sa relation à l'autre
- Catégoriser les profils, les questionnements et les retours d'information



Description

J1 matin :

INTRODUCTION

Rappel des fondamentaux

Travailler sa relation à l'autre

- La relation à l'autre
- Les mots
- L'argumentation
- Le questionnement

Interview

- Les objections
- Briefing et debriefing
- L'écoute active

J1 après-midi :

La lecture comportementale

L'analyse de l'autre



- Le non verbal et le para-verbal
- La proxémie
- Les niveaux logiques
- La calibration

La gestion des émotions

- Les émotions
- La courbes des émotions
- Les réponses réflexes
- Les réponses du corps

J2 Matin :

Le mensonge

- Introduction au mensonge
- Les signes discordants
- Les profils complexes
- Les facteurs culturels en négociation

J2 après-midi :

Vous et la négociation

- Connaissance de vous
- Gestion du stress

QCM final et mise en situation

Prérequis

Avoir déjà négocié ou être enclin à le faire

Avoir suivi la formation "La négociation en toutes circonstances - niveau 1"

Modalités pédagogiques

Ateliers, échanges, mise en situation et jeu de rôle, quizz

Moyens et supports pédagogiques

Power point

Support visuel diffusé et remis en fin de formation

Synthèse des points essentiels

Modalités d'évaluation et de suivi

Exercices

et

qcm

Exercices de mise en situation évalués

Référent Technique, Pédagogique et Handicap

Lionel PICARD | Merci de nous informer de vos difficultés afin d'étudier la possibilité d'adaptation de nos formations.