

La négociation gagnante

Description

La négociation gagnante est un cours conçu pour les personnes de tous niveaux qui souhaitent améliorer leurs techniques de négociation. Les participants à cette formation apprendront à identifier les principales composantes de la négociation, l'importance du maintien de bonnes relations avec l'ensemble des collaborateurs, la capacité d'en arriver à des solutions « gagnant-gagnant », où chacune des parties estime avoir conclu une entente satisfaisante pour elle-même, ses membres et son organisation.

Objectifs

Permettre au participant de :

- Comprendre la dynamique de la négociation;
- Maintenir les liens de communication;
- Utiliser les techniques et outils appropriés pour conclure une entente;
- Connaître les différents styles de négociateurs ;
- Communiquer efficacement lors d'une négociation.

Contenu

La négociation « gagnant-gagnant »

- Reconnaître clairement les enjeux des négociations et les besoins des parties
- Communiquer les besoins, les demandes et les propositions
- Présenter des arguments clairs, intervenir au bon moment et de la bonne façon
- Maintenir le lien de communication malgré les divergences d'opinion
- Préciser la marge de manœuvre et les concessions possibles lors de la négociation.

Le négociateur

- Savoir identifier son style de négociateur
- Connaître les différents styles de négociateurs
- Adapter son style.

Le processus de négociation

- Évaluer les enjeux de la négociation
- Élaborer une ou plusieurs stratégies
- Démarrer une négociation
- Développer son argumentation
- Demeurer centré sur les résultats à atteindre
- Saisir les possibilités d'ouverture de l'autre partie
- Formuler des propositions.

Conclure une entente

- Résumer les points de l'entente
- Conclure un accord satisfaisant

Concevoir son plan d'action

Détails du cours

Durée :

La formation se déroule en 1 journée.

(Le contenu et la durée de cette session peuvent être adaptés pour la formation sur mesure en entreprise.)

Public cible :

Tous ceux et celles qui ont à négocier soit à l'interne ou à l'externe de leur organisation afin de conclure des ententes mutuellement

Certification :

Attestation de formation

Forme du cours :

Modèle d'apprentissage en classe dirigé par un formateur, au rythme du groupe, avec activités pratiques structurées.

Possibilité de suivi (Optionnel)