

Syllabus

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

DURÉE

La formation se déroule en 1 journée (6 heures).

(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

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

Approche très personnalisée et hautement interactive, les groupes sont limités à 15 participants

CERTIFICATION

Attestation de formation

AGRÉÉ PAR EMPLOI- QUÉBEC

☛ TELEPHONE :
(514) 365-8397

☛ COURRIEL:
info@solutionsandco.com

☛ SITE INTERNET:
www.solutionsandco.com



Session Intra-entreprise

Série "Efficacité de groupe"

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