

Syllabus

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

DURÉE

La formation se déroule en 1 demi-journée (3 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"

Stratégies et techniques de négociation

DESCRIPTION

Stratégies et techniques de négociation est un cours d'une demi-journée conçu pour les personnes de tous niveaux qui souhaitent apprendre les techniques à utiliser pour négocier avec succès. Les participants à cette formation apprendront à identifier les principales composantes de la négociation et auront une structure et une méthode concrète pour les aider.

OBJECTIFS

Permettre au participant de :

- Comprendre les phases de la négociation;
- Utiliser les techniques et outils appropriés à chaque étape;
- Choisir sa stratégie de négociation ;
- S'auto-évaluer sur sa démarche.

CONTENU

La négociation

- Définition
- Forces en présence
- Choix d'une stratégie

Les atouts clé du négociateur

- L'écoute active
- L'expression verbale, non-verbale et paraverbale
- Tactiques de questionnement
- Traitement des objections
- Attitude positive
- Crédibilité

Les phases de la négociation

- Préparation
- Mise en situation
- Identification
- Diagnostic
- Proposition
- Argumentation
- Valorisation
- Conclusion
- Consolidation

Auto-évaluer sa démarche