

Maîtriser les techniques classiques de la Négociation et aboutir à des solutions gagnantes

Taux de satisfaction 2023

Démarrage prévu en 2024

Taux de réussite 2023

Démarrage prévu en 2024

Durée

02 Jours

14 Heures

Public

Salariés d'Entreprise

Demandeurs d'emploi

Managers en fonction

Pré requis

Aucun pré requis n'est

exigé

Tarifs

En Inter :

990 Euros/personne

Groupe Minimum de 3

Personnes

En Intra :

Nous consulter

Modalités

Uniquement En Présentiel

Lieu

Site : AFIG-SUD

Site : Entreprise

Accessible au public en
situation de handicap



Objectifs

- ✓ Apprendre à se situer dans une situation de négociation
- ✓ Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur
- ✓ Construire un scénario pour convaincre
- ✓ Repérer les signes pour conclure

Programme

- 1. Développer ses capacités d'influence et de négociateur**
 - Connaître les principes de base de l'influence
 - Distinguer influence et manipulation
 - Être persuasif : les clés pour emporter l'adhésion
- 2. Préparer sa négociation et choisir sa stratégie**
 - Identifier les clés d'une négociation réussie
 - Cerner les enjeux et objectifs à atteindre : distinguer objectifs principaux et secondaires
 - Analyser ses marges de manœuvre dans la négociation
 - Définir clairement son objectif et ce qui est non négociable
- 3. Mener efficacement sa négociation**
 - Démarrer une négociation : les écueils à éviter
 - Hiérarchiser sa pensée pour mettre en place son argumentation
 - Entretenir un climat de coopération
- 4. Conclure un accord profitable en dépassant les blocages**
 - Éviter l'affrontement et maintenir un climat propice aux échanges
 - Vaincre la méfiance et traiter les objections tout en préservant la relation
 - S'affirmer sans agressivité face aux interlocuteurs difficiles
 - Identifier les signaux d'accord, de désaccord et décoder le non-verbal

Méthodes pédagogiques

- ✓ Mises en situation professionnelles
- ✓ Jeux de rôles

Les plus AFIG

Un diagnostic individuel est réalisé pour chaque participant pour construire un itinéraire pédagogique individualisé et adapté

Modalités et délai d'accès à la formation

- ✓ Instruction du dossier personnel du participant / Eligibilité au C.P.F.
- ✓ Admission en formation

Modalités d'évaluation

- ✓ Un quizz d'évaluation est administré en fin de formation
- ✓ Un entretien sera réalisé dans un délai de 3 mois après la fin de la formation

Renseignements et inscriptions

formation.continue@afig-sud.fr 04 66 70 68 70 www.afig-sud.fr