

La négociation gagnant / gagnant

Qu'est-ce que la négociation? On peut dire que la négociation est un art bien plus qu'une science. Et qu'en tant qu'adulte on fait souvent l'expérience de la négociation dans nos vies privées autant qu'au travail. Qui n'a pas négocié une place de stationnement? Qui n'a pas négocié avec son conjoint ou ses enfants au moins une fois? Êtes-vous un bon négociateur? Croyez-vous à la négociation en tant que stratégie? Avez-vous, des modèles d'hommes ou de femmes en négociation et si oui, quels sont-ils?

Objectifs

Développer une approche «négociation» vous préparant à répondre adéquatement aux besoins reliés à votre fonction de travail en matière de négociation.

Contenu

- La communication et son modèle d'influence
- Les paramètres qui influencent la négociation
- La gestion du temps. La personnalité des acteurs/ Les 3 types de stratégie
 - La préparation
- Les 4 principes : HISC. Les 4 critères de base : OCEAN/ Les objectifs de la négociation/ L'élaboration d'une stratégie
 - Le processus et les techniques
- Les phases de la négociation/La dynamique des phases
 - Les stratégies
- Les valeurs et croyances/La perception des uns et des autres/Les attitudes et comportements
 - Le stress
- Des techniques qui aident et des stratégies de changement

Avantages pour vous, suite à cette formation

- Démystifier le processus de négociation.
- Être confiant en ses moyens et en tout temps.
- Ne plus reculer face à une situation de négociation.

Mise en action

1 jour de formation incluant des exercices, des échanges où les participants seront conviés à partager des expériences vécues.

Clientèle visée

Gestionnaires, entrepreneurs, chef d'équipe et toutes personnes qui ont à négocier avec des gens.

Un produit de:  *Autre Chose Formation*
Coaching et développement stratégique