

CONVAINCRE ET S'IMPOSER EN NÉGOCIATION

PROGRAMME

1. Établir des stratégies gagnantes :

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoir.
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu.
- Bâtir une stratégie des « alliés » pour anticiper les résistances aux changements.
- Choisir une stratégie intégrative ou distributive.

2. Préparer sa négociation : point essentiel de la réussite :

- Formuler un objectif commun.
- Distinguer positions et intérêts.
- Envisager un maximum d'options.
- Préparer ses solutions de repli.
- Bien définir les rôles dans une organisation à plusieurs.

3. Établir une relation favorable à une négociation constructive :

- Connaître son style relationnel.
- Choisir des comportements facilitants.
- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité.

4. Conclure des accords profitables :

- Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs.
- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes.
- Anticiper les objections en phase de conclusion.
- Spécifier et verrouiller les accords.
- Évaluer la satisfaction des parties prenantes.

5. Éviter les risques et les pièges majeurs en négociation :

- Sortir des impasses de l'affrontement.
- Gérer la méfiance entre les acteurs.
- Surmonter les tensions du face-à-face.

Objectifs

- Intégrer des stratégies et tactiques plus efficaces.
- Maîtriser des méthodes et outils pour faciliter la préparation et la conduite de négociations à fort enjeu.

Public

Dirigeant, cadre dirigeant et cadre supérieur qui a besoin de renforcer ses compétences de négociateur

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Durée de formation

3 jours (21 heures)

Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris
Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site Internet

Intervenante

Katia TAROUB BUCH
Dirigeante, formatrice indépendante et coach.
20 ans d'expérience dans le recrutement et la formation

Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

TARIF : 2700€ NET DE TAXES

(Mis à jour le 01/06/2021)

2
FORMATS POUR
NE RIEN MANQUER



OU



Contact

Tél : 03.89.53.97.77
contact@ktb-
recrutement.fr