Convaincre et s'imposer en négociation

Objectifs pédagogiques :

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

Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire

Public concerné :

- Toute personne qui a besoin de renforcer ses compétences de négociateur
- Dirigeants, DRH, responsable de service, managers

Durée :

- 3 jours (21 heures)

Dates et lieux :

- Intervention nationale
- Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité
- Voir planning sur notre site internet ou nous consulter
- Entrée et sortie permanente

Intervenant :

- Cette formation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par KTB.

Modalités d'évaluation des acquis :

- **Avant** : Questionnaire de positionnement
- **Pendant** : Mise en situation évaluée
- **Après** : Questionnaire d'auto-évaluation
- Suivi de l'exécution par une feuille de présence émargée par 1/2 journée par les stagiaires et le formateur
- Attestation de formation et certificat de réalisation

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.

Modalités et moyens pédagogiques :

- Formation en distanciel ou en présentiel
- Formation en intra ou en inter : minimum 1 personne, maximum 10 personnes
- Formation individuelle ou collective
- Mise en place par le formateur de travaux pratiques et des mises en situations
- En fonction des formations, les moyens pédagogiques sont les suivants :
  - Supports de cours et exercices
  - Distanciel : travail sur ordinateur (Mac ou PC), connexion internet, fibre, partage des supports de travail via Teams ou Zoom
  - Présentiel : travail sur tableau blanc ou paperboard, partage des supports sur écrans et sur tableau blanc
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

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

TARIF : 2100€ NET DE TAXES
Tarif intra-entreprises sur demande

Mis à jour le 02/01/2023

Katia TAROUB BUCH, dirigeante de KTB Recrutement est agréé organisme de formation.
KTB Recrutement est référencé Qualiopi.
La certification qualité Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTION DE FORMATION
KTB est certifié Cloé pour les formations linguistiques éligibles au CPF.

KTB RECRUTEMENT
61 rue Victor Schoelcher, 68200 MULHOUSE
Téléphone : 03.89.53.97.77
Mail : contact@ktb-recrutement.fr
Numéro SIRET : 520 277 815 000 20
Numéro déclaration d'activité : 42 68 02493 68
auprès du préfet de la région Grand-Est