

REVELEZ VOTRE TALENT DE NEGOCIATEUR/TRICE

*Module 5/6 du Cycle « Marketing de soi »,
1 journée, soit 7 heures de formation ; 490€ HT/journée de formation*
Le cursus est enregistré à l'inventaire, avec le titre
« Développer son leadership par la communication interpersonnelle ».*

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire. Cependant, une expérience professionnelle (salariée et/ou en indépendant) d'au moins 2 ans est préférable.

Objectifs opérationnels

A l'issue de cette journée de formation, vous aurez :

- Développé votre confiance en vous pour oser demander
- Appris à préparer votre négociation (augmentation, promotion, nouveau poste, projet)
- Adopté les comportements et attitudes d'un(e) bon(ne) négociateur/trice
- Appris à comprendre, anticiper les réactions pour réussir votre négociation

Public Visé

Cette formation s'adresse à toute personne, salariée ou indépendante, évoluant en posture de consultant, de manager ou en passe de le devenir.

Compétences et aptitudes (compétences acquises durant la journée de formation)

- Identifier le style de personnalité de son interlocuteur pour permettre d'adapter sa communication dans une écoute ouverte et équilibrée.
- Préparer la situation de négociation sur toutes ses étapes pour optimiser sa réussite et développer sa confiance en soi.
- Utiliser les techniques d'entretien, en face à face ou à distance, en pratiquant l'écoute active et en adaptant sa communication à la personnalité de l'interlocuteur pour optimiser les résultats produits.
- Utiliser les techniques et outils de négociation, en adoptant le comportement adéquat et en comprenant tout le mécanisme pour obtenir un résultat en mode gagnant/gagnant.
- Utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale pour permettre d'agir dans une compréhension authentique de sa relation interpersonnelle.
- Utiliser les techniques et outils de gestion de situation difficile dans la relation interpersonnelle, en gérant les émotions, pour obtenir une résolution durable.
- Utiliser les techniques de prise de décision, en développant sa propre assertivité, pour permettre de faire progresser les projets partagés.

A noter : Ce module permet d'accéder à la compétence 2 (« Développer sa communication interpersonnelle en situation de négociation ») de la certification « [Développer son leadership par la communication interpersonnelle](#) »

Organisation matérielle et pédagogique, moyens et supports pédagogiques utilisés

- Formation en présentiel par défaut, en classe virtuelle si le contexte le nécessite
- Format : Alternance de théorie, de cas pratiques et mises en situations illustrant le contenu pédagogique et le concept abordé
- Supports : Présentation powerpoint, fiches outils remises aux participants, quizz, tests, axe de développement
- Outils : Paperboard, vidéoprojecteur, co-construction et réflexions collaboratives avec des post-it

Evaluation des acquis

A l'issue de la journée, la formatrice valide l'acquisition des connaissances à travers un quiz.

Un axe de développement est également remis à chaque participant en fin de journée. Ce document est à remplir individuellement et restera à usage personnel. Cependant, la formatrice aide chaque participant à remplir son propre axe de développement afin qu'il soit optimal et utile dès le lendemain (formulation adaptée, fixation des objectifs conforme...).

Cet axe de développement à 2 finalités :

- Servir de guide de conduite pour le participant, afin que les compétences acquises soient immédiatement opérationnelles
- Nourrir sa réflexion personnelle

Modalités et délais d'accès

Le nombre de participants, sur chaque module de formation, est limité à 10 personnes.

1 à 2 sessions par semestre.

Inscription « dernière minute » possible dans la limite des places disponibles.

Les inscriptions se font sur simple demande à la suite d'un 1^{er} échange téléphonique qui permet de valider que le programme est bien en adéquation avec les attentes du participant. L'organisme adresse alors un devis qui reprend, titre, dates, durées, prix... de la formation.

Tarif

* : Le tarif comprend :

- Votre formation, et le support de cours et les outils remis durant la formation
- Café d'accueil, déjeuner, 2 pauses café

Accessibilité

Les formations se déroulent à Paris, dans un centre d'affaires mettant à disposition des stagiaires des espaces professionnels de standing et des solutions professionnelles sur mesure. Ce lieu est accessible par les transports en commun.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : cette formation est accessible à tous. Nous restons disponibles pour traiter toute demande et adapter notre contenu si besoin est (exemple : transmettre en amont un support en prévision de sa retranscription en braille, s'assurer de la conformité PMR de la salle...)

Programme de la journée, thèmes abordés

Matin

1. Qu'est-ce que la négociation
2. Comment préparer sa négociation
3. Les conditions d'une négociation gagnant-gagnant

Après-midi

4. Attitudes et caractéristiques d'un/e bon/ne négociateur/trice
5. Les 3 types de négociation
 - a. Négociation managériale
 - b. Négociation commerciale
 - c. Négociation transversale
6. Pourquoi Hommes et femmes n'ont pas toujours le même rapport à l'argent

Version : Mise à jour Octobre 2020