



FORMATION NEGOCIATION RAISONNEE

Animée par Sylvie Adijes

Nombre de participants : 12 à 16

30 heures éligibles à la formation continue

Coût : 1440 € TTC - Tarif adhérent : 1 152 € TTC

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation se présente en deux modules de deux jours. Vous pouvez choisir de faire les deux premiers jours seulement (les bases de la négociation) ou faire les 4 jours (les bases de la négociation et négocier avec les personnes difficiles). Il ne sera pas possible en revanche de suivre le deuxième module sans avoir suivi le premier.

LES BASIQUES DE LA

NEGOCIATION RAISONNEE

JOURS 1 & 2

THEME : s'approprier les bases de la négociation raisonnée

OBJECTIF : A l'issue du module vous serez capable de :

- faire un état des lieux du négociateur que vous êtes
- vous aurez compris le déroulement d'une négociation raisonnée de sa préparation au débriefing
- vous aurez expérimenté
- vous aurez développé votre confiance par l'appropriation de nouveaux réflexes

NEGOCIER AVEC LES PERSONNES DIFFICILES

JOURS 3 & 4

THEME : se préparer et négocier avec les personnes difficiles

OBJECTIF : A l'issue de ce module vous serez capable de :

- savoir repérer les personnes qui vous mettent en difficultés (elles ne sont pas nécessairement "difficiles")
- savoir identifier les causes de ces difficultés : moi, l'autre, la situation, le moment de ma vie, ...
- utiliser des "outils" et des stratégies adaptées.



Cette formation alternera les exposés théoriques et les mises en situation de négociation à 2 et à 4. Les mots d'ordre sont bienveillance, expérimentation, questionnement et mise en commun d'expériences.