

Élaborer une stratégie en négociation

Quelles sont les clés pour réussir ses négociations ? Acte essentiel au quotidien pour tout manager, la négociation fait partie intégrante de la relation avec son équipe, sa hiérarchie, ses partenaires internes ou externes. Comment pensez-vous l'action ? Comment agir avec une intelligence des situations pour accroître les garanties d'aboutir ? Pour décider des risques à prendre pour réussir ? Tel est l'objet de ce séminaire.

OBJECTIFS

- Se positionner en tant que stratège et préparer la négociation
- Structurer sa démarche et conduire avec réussite chaque étape de la négociation
- Gérer avec aisance les aspects relationnels en privilégiant une logique constructive
- Mesurer ses forces et points d'efforts en situation de négociation

PROGRAMME

Les fondements et le champ d'application de la négociation

- L'espace de négociation et l'exercice des pouvoirs
- Les modalités de négociation, les principales approches
- L'art de l'autre : les principes directeurs

Ouvrir et mener une négociation : être stratège

- La stratégie : une démarche cadre pour l'action
- L'intelligence des situations : la compréhension du contexte
- Les facteurs susceptibles d'affecter le résultat de la négociation
- Les signaux visibles et invisibles : créer un contexte favorable
- Les difficultés d'amorçage du dialogue

Structurer sa démarche et conduire les étapes de négociation

- Les phases successives dans le déroulement de la négociation
- Le modèle de négociation constructive
- Les phases de construction
- La ZAP : zone d'accord possible

Accepter la confrontation et surmonter l'affrontement

- Les règles de conduite d'une négociation constructive
- La gestion du temps et du rythme
- Obstacles, résistances et impasses : anticiper, analyser, surmonter
- Les négociations de crise (conflits individuels et collectifs)
- Du bras de fer aux concessions
- Conditions éthiques et techniques d'un accord viable et fiable

Gagner en flexibilité et intégrer l'approche médiation

- Les notions de pouvoir, contrepouvoir et autorité dans l'optique de la négociation
- La négociation : un travail d'équipe
- Le management et la fonction de médiation

 **2 jours**

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MA29

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Méthodes actives en appui sur l'expérience des participants
- Entraînement privilégié à partir de multiples situations de difficultés croissantes pour acquérir les réflexes du stratège en négociation

POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Cadres opérationnels et fonctionnels

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 8-9 avr. 2024
- 13-14 mai 2024
- 17-18 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 7-8 oct. 2024
- 18-19 nov. 2024
- 2-3 déc. 2024

Développer son efficacité de négociateur et établir son plan d'actions

- Image de soi aux yeux des autres
- Le langage du négociateur
- Positionnement et attitude
 - Analyser ses comportements pour identifier ses forces et points de progrès
 - Repérer son style de négociation
 - Cerner le profil de son interlocuteur pour ajuster son style

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.