

## Négociation Managériale

Version : V5 avril 2024

*Doter toute personne appelée à négocier à préparer une stratégie de négociation et à l'incarner pour atteindre ses objectifs.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des apprenants

- Dirigeants
- Responsables de sites industriels
- Chefs d'équipe
- Directeurs commerciaux

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité et délais d'accès

- **Accessibilité :**

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap peut être garantie sous réserve que nous puissions adapter la prestation à vos besoins spécifiques. L'accessibilité sera garantie dans nos locaux adaptés.

Si un aménagement est nécessaire pour votre participation, merci de bien vouloir contacter : Pierre-Olivier Lauvige 06 82 18 75 33

- **Délais d'accès :**

Entre la demande du bénéficiaire et le début de la formation, 5 jours ouvrés minimum.

Pour les formations prises en charge par un OPCO, le délai d'accès pourra être plus long en fonction de la réponse de l'OPCO.

Toute demande préalable de prise en charge doit impérativement être saisie en ligne, au plus tard, dans les 15 jours calendaires suivant le 1er jour de formation.

Liste : <https://travail-emploi.gouv.fr/ministere/acteurs/partenaires/opco>

### Objectifs pédagogiques

- Savoir construire une relation de confiance et d'influence
- Maîtriser les techniques de réduction des tensions
- Connaître les techniques d'écoute active
- Savoir cartographier une négociation
- Gérer ses émotions en situations tendues

### Contenu de la formation

- Les fondamentaux
  - Accueil : o Présentation de la matinée et de l'intervenant o Définition des attentes du participant et de ses objectifs.
  - Mise en situation filmée à froid : o Débriefing vidéo o Identification des besoins o L'organisation de l'équipe de négociateur o Les points détaillés pour une préparation complète
- Construction de la relation de confiance et influence
  - Les techniques d'écoute active : o La posture d'écoute et les reformulations o L'influence par les techniques de questionnement

# NetCast Productions

95 rue de la Boétie

75008 Paris

Email : po.lauvige@netcastconseil.com

Tel : +33682187533

**NETCAST**  
C O N S E I L

- La prise de contact sous fortes tensions : o Capitaliser les prises de conscience de l'exercice précédent. o S'approprier les techniques de réduction des tensions afin de construire la relation de confiance.
- Simulations de négociations
  - La prise de contact initiale : o La méthodologie de la préparation et de la pose du cadre o La prise de contact téléphonique
  - L'influence et la concrétisation des accords « sous tension » : o Passer d'une posture réactive à posture pro-active. o Profiter de l'agressivité de l'autre pour renforcer son argumentation. o Gérer les tensions comme des opportunités o Savoir rester dans son domaine de légitimité
- Transpositions professionnelles
  - Simulation de négociations métier
  - Ma posture et mon comportement au cours de négociation

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Vincent FRANCOIS, ancien membre du GIGN pendant plus de 10 ans, a obtenu les qualifications de négociateur de crise et d'expert en négociation de crise, titres reconnus au RNCP au niveau 2 et 3.

Titulaire d'un DU de coaching professionnel depuis de l'UCO d'Angers, il anime depuis 10 ans des formations sur le thème des négociations sensibles, de la gestion de crise et du leadership au profit de nombreuses entreprises du secteur bancaire, de l'assurance, l'industrie agro-alimentaire ou encore de l'IT.

Il intervient également pour des institutions comme des mairies ou l'administration pénitentiaire.

Aujourd'hui conférencier, consultant, formateur, spécialisé dans les négociations complexes et la performance collective, il a adapté son expérience et son savoir-faire acquis en tant que négociateur au sein de cette unité d'élite pour les mettre au service d'entreprises confrontées à des enjeux cruciaux.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Questionnaire d'évaluation de fin de formation
- Debrief à chaud
- Attestation d'assiduité

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire d'évaluation de fin de formation
- Debrief à chaud
- Attestation d'assiduité

**Prix** : 6785.00

- Questionnaire d'évaluation de fin de formation
- Debrief à chaud
- Attestation d'assiduité