

Ensemble Vers Votre Solution

FICHE FORMATION

TITRE : ATELIER APPRENANT N°8 : LE “SERIOUS GAME” DE LA NÉGO

Améliorer sa capacité à négocier

<p>ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE : Une équipe de formateurs experts ayant tous une expérience significative de management et partageant les mêmes valeurs répartis géographiquement sur la France.</p> <p>https://www.partners-cse.fr/nos-consultants/</p>			
<p>Objectifs</p> <p>Mettre en oeuvre des leviers de la négociation relationnelle</p>			
<p>Suite logique</p> <p>/</p>			
<p>Compétences travaillées</p> <p>Être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre en compte les intérêts respectifs dans une négociation relationnelle • Repérer ses limites et zones de vigilance en négociation relationnelle • Favoriser des négociations “Gagnant / Gagnant” en construisant de véritables consensus 			<p>Public</p> <p>Tout public</p>
<p>Pédagogie</p> <p>Alternance d’apports théoriques et de mise en pratique. Étude de cas et situations concrètes des participants</p>	<p>Durée</p> <p>Atelier de 3h30</p>	<p>Format</p> <p>Présentiel ou distanciel Maximum groupe = 6 personnes</p>	<p>Validation des acquis</p> <p>Test de connaissance (QCU) Attestation de fin de formation</p>
<p>Les supports d’ingénierie pédagogique et technologie pédagogique</p> <p>Livret stagiaire</p> <p>1 Support de présentation qui reprend les éléments théoriques</p> <p>Formation en distanciel à partir de la plateforme Zoom</p>			

PROGRAMME (grandes lignes)

Une demi-journée structurée en 5 séquences :

- **Introduction sur la thématique**

Présentation en lien avec le thème

- **Qu'est-ce que négocier sur le plan relationnel ?**

Introduction à la thématique "C'est quoi négocier sur le plan relationnel ?" versus les négociations commerciales
Matrice EGO - ECO : les 4 postures potentielles en situation de négociation relationnelle

- **Comment négocier sur le plan relationnel ?**

Test d'aptitude à la coopération

7 mises en situation

Les 5 accords nécessaires pour un vrai consensus : le GO

- **Savez-vous négocier au sein de votre contexte ?**

Mise en pratique sur les situations concrètes des participants avec débriefing

ET / OU étude de cas

- **Évaluation des acquis de la formation**

Les apports de cet atelier

Ce que je vais mettre à profit