

Savoir négocier

OBJECTIFS

- ➔ **Compléter** votre palette de négociateur par une mise à plat des différentes techniques
- ➔ **S'approprier** les techniques de la négociation et les appliquer, y compris dans la vie quotidienne
- ➔ **Être à égalité** avec vos partenaires, voire prendre l'avantage
- ➔ **Utiliser** au mieux tous les éléments d'une situation donnée pour en sortir par le haut et préserver vos intérêts
- ➔ **Se forger** un mental de gagnant par un travail sur soi

PROGRAMME

1. La négociation est omniprésente dans l'entreprise

- La négociation évolue entre conflit et coopération
- Les sources du conflit
- Les types de conflits et comment les gérer

2. Négocier, c'est avant tout communiquer

- Maîtriser les bases de la communication interpersonnelle
- Savoir écouter avant de parler
- Phase diagnostic
- Quel négociateur êtes-vous ? Les styles de négociation

3. Le stress lors d'une négociation : comment le maîtriser ?

- Définition du stress
- Réaction au stress

4. Les techniques de la négociation

- Les techniques d'argumentation
- Les techniques de questionnement
- Le traitement des objections
- La persuasion

5. Les moyens et instances de négociation

- Droit d'alerte
- Commissions du CSE
- Commission santé-sécurité et conditions de travail (CSSCT)
- Recours à expertise
- Budgets du CSE
- Conseil d'entreprise – instance de négociation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Interactive, entrecoupée d'exercices, jeux de rôle, mises en situation, exercices de communication

ÉVALUATION

Durant la formation, évaluation des connaissances et des acquis (questions-réponses, quizz, QCM, exercices, ateliers).

UNE ATTESTATION EST REMISE EN FIN DE FORMATION

PUBLIC

Toute personne concernée par ce thème ou désireuse de le découvrir

Aucun pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)