

Programme de Formation

NÉGOCIATION

Organisation

Durée : 15 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

- Toute personne confrontée à effectuer des négociations en interne comme en externe
- En milieu hospitalier, tout personnel ayant à mener des négociations en interne ou en externe.



Objectifs pédagogiques

- Préparer une négociation.
- Faire de l'ouverture un temps stratégique.
- Rester acteur sans se faire déborder.
- Apprendre et gagner en expérience à chaque négociation.



Description

Alliée à de solides concepts théoriques en négociation, cette formation offre une mise en pratique, appliquée à des cas concrets issus du contexte professionnel des apprenants. Les stagiaires en ressortent avec une procédure claire pour bien préparer sa négociation et des outils efficaces pour en gérer la composante émotionnelle.

✓ Pour assurer un ancrage des compétences dans la durée, les 2 journées de formations en présentiel sont suivies d'un module "suivi d'actions" en distanciel, après 4 à 6 semaines d'intersession.

Dans le cadre des formations inter-entreprise à la Ruche Industrielle : -20% sur le tarif, pour les salariés d'entreprises membres de La Ruche Industrielle.

Les tarifs indiqués sont hors frais annexes ou option.

Contenu de la formation

- Préparer une négociation
 - Cerner et quantifier pouvoir réel et pouvoir perçu.
 - Préparer les questions stratégiques, une liste d'objections, de contre arguments, et de concessions.
 - Déterminer des objectifs précis.
- Faire de l'ouverture un temps stratégique
 - Instaurer un climat de confiance avec les temps informels.
 - Développer une écoute systémique, afin de capter de nouveaux éléments stratégiques.
- Rester acteur sans se faire déborder
 - Développer une écoute active par le questionnement et la reformulation.
 - Utiliser cinq techniques de gestion des concessions.
 - Distinguer la demande apparente de la demande réelle et appréhender l'évolution de la demande.
- Gérer les mécanismes émotionnels et comportementaux qui impactent une négociation
 - Les émotions : fonction, mécanisme et technique pour en faire un bon usage.
 - Développer une écoute empathique et ménager l'ego de l'autre par une sortie honorable.
 - Identifier les différents biais cognitifs qui s'invitent dans les débats.
 - Décrire la théorie des jeux et la théorie de la décision.
- Apprendre et gagner en expérience

- Développer une procédure de retour d'expérience pour monter en compétence.



Prérequis

- Aucun



Moyens et supports pédagogiques

- Analyse de cas pratique
- Exercices avec implication physique utilisés en théâtre d'improvisation
- Jeux de rôles



Modalités d'évaluation et de suivi

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

- Test de positionnement avant et après la formation.
- Test de compréhension.
- Mises en situation



Informations sur l'admission

L'accès à cette formation peut être initié par l'employeur, ou à l'initiative du salarié avec accord de ce dernier, au moins deux semaines avant le début de la formations. Il se déroule en 3 étapes :

➔1 - Prenez contact avec nous en cliquant sur "Se préinscrire" ou via nos coordonnées :

Téléphone : 06 37 50 20 55 ou : contact@kolinkis.com.

Nous vous rappellerons et lors d'un premier entretien, nous prendrons en compte votre demande, vos besoins et répondrons à vos questions.

➔2 - Nous enverrons à votre entreprise un bulletin d'inscription, un programme de formation complet et un devis.

➔3 - Dès réception de votre bulletin d'inscription et acceptation du devis, nous éditerons votre convention. Après signature, votre inscription sera définitive.



Informations sur l'accessibilité

L'accès à cette formation peut être initié par l'employeur, ou à l'initiative du salarié avec accord de ce dernier. Il se déroule en 3 étapes :

➔1 - Prenez contact avec nous en cliquant sur "Se préinscrire" ou via nos coordonnées : Téléphone : 06 37 50 20 55 ou : contact@kolinkis.com. Nous vous rappellerons et lors d'un premier entretien, nous prendrons en compte votre demande, vos besoins et répondrons à vos questions.

➔2 - Nous enverrons à votre entreprise un bulletin d'inscription, un programme de formation complet et un devis. Si votre entreprise opte pour une solution de financement externe (OPCO par exemple), ces éléments seront à transmettre au financeur.

➔3 - Dès réception de votre bulletin d'inscription et acceptation du devis, nous éditerons votre convention. Après signature, votre inscription sera définitive.

Pour permettre l'accès de cette formation aux personnes en situations de handicap, Hélène Morre, référent handicap de Kolinkis (à contacter à l'adresse h.morre@kolinkis.com) sera à votre écoute pour nous faire remonter les besoins d'adaptation.