



Programme

Négocier pour convaincre



Objectifs

- Définir les approches à utiliser en fonction des enjeux de la négociation
- Déterminer la communication appropriée
- Préparer son intervention : clé de réussite d'une négociation
- Maîtriser les étapes de la négociation

Publics visés



- Délégués syndicaux
- Représentants du personnel
- Toute personne de l'entreprise intervenant dans les processus de négociation



Durée

1 jour ou 2 jours

Prérequis



Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Programme

Quelle approche choisir ?

- Repérer les différentes attitudes, les stratégies, les techniques et les tactiques lors des négociations ; leurs avantages et leurs risques
- Choisir sa posture et les comportements efficaces pour négocier

Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun
- Identifier et mesurer avec objectivité le rapport de force en présence
- Définir ses objectifs et anticiper sur ses marges de manœuvre
- Préparer les argumentations en fonction des différents scénarios
- Envisager quels pourraient être les échanges possibles

Réussir sa communication lors d'une négociation

- S'approprier les techniques de la communication à l'oral

Les étapes clés de la négociation

- Identifier et clarifier les intérêts de chacun
 - Ecouter ses interlocuteurs pour comprendre leurs besoins, leurs attentes
 - Argumenter pour influencer la négociation
- Rechercher un accord réciproque satisfaisant
 - Traiter les objections de façon constructive
 - Créer de la valeur avant de la répartir
 - Jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif
- Conclure un accord durable
 - Engager ses partenaires et formaliser un accord
 - Consolider l'accord obtenu



Les + de la formation

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Stage animé par une consultante spécialisée en communication, RH et management