

NEGOCIER GAGNANT EN TOUTES CIRCONSTANCES COLLABORATEURS

par Philippe BUCHY

FORMATEUR/TRICE

L'intervenant, Philippe BUCHY, est co-gérant de salles de sport, formateur, coach en développement commercial, également enseignant à sup de co Grenoble.

OBJECTIFS, BENEFICES

- Comprendre et maîtriser les facteurs clés de succès dans la négociation.
- Développer sa capacité à négocier dans tous les domaines.

CONTENU, PROGRAMME

- Comprendre les principes clés d'une négociation réussie pour agir efficacement.
- Connaître les types de négociation et les conduire en fonction de l'objectif à atteindre.
- Préparer une négociation pour pouvoir anticiper et s'adapter.
- Prendre conscience de l'importance de la dimension relationnelle dans la négociation et de l'impact de son comportement sur la position de l'autre.
- Mettre en évidence les ressources et compétences de négociateur de chacun.
- Progresser naturellement vers l'objectif de la négociation : savoir dire oui et savoir dire non sans compromettre ses intérêts.
- Aborder les situations difficiles : « que faire si...»

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Apport de modèles pratiques, directement orientés vers l'efficacité opérationnelle.
- Mise en situation dans des sketches de négociation :
- Jeux de rôle construits avec les participants à partir de leurs situations de négociation réelles.
- [?] Enregistrement vidéo, analyse et décodage des enregistrements, mise en évidence des comportements efficaces et recherche d'alternatives aux comportements inefficaces.

