

NEGOCIER GAGNANT EN TOUTE CIRCONSTANCES

Avancer ensemble vers une conclusion satisfaisant les différentes parties

par Philippe BUCHY

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 rôles 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.

PRE-REQUIS

Pas de prérequis

