

Le négociateur habile

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre et gérer les différents types de négociation
- Savoir utiliser les 4 concepts clefs de la négociation : Point d'annonce, ZAP, MESORE et création de valeur
- Être en mesure de préparer de façon optimale une négociation
- Comprendre et utiliser les différentes tactiques de négociation
- Savoir identifier surmonter les différents obstacles à un accord de négociation

Objectifs opérationnels et contenu de la formation :

1 Les différents types de négociation

- La négociation conflictuelle
- La négociation coopérative
- Les négociations à phases multiples et multipartites

2 Les 4 concepts clefs de la négociation

- Point d'annonce et point de rupture
- La ZAP
- Le MESORE
- La création de valeur

3 La préparation

- Définir un objectif satisfaisant pour les 2 parties
- Connaître son interlocuteur et ses enjeux
- La définition de votre PA, PR et MESORE
- Créez de la valeur
- Souplesse et intransigeance
- La recherche d'arguments
- Modeler les processus pour une négociation favorable

4 Les tactiques de négociation

- Prendre un bon départ
- Tactiques pour les négociations conflictuelles
- Tactiques pour les négociations coopératives
- Module 6: les obstacles à un accord

5 Les obstacles à un accord

- Les négociateurs intraitables
- Le manque confiance
- Le manque d'informations
- Les obstacles structurels
- Les saboteurs
- Les différences culturelles
- Les problèmes de communication
- Le pouvoir du dialogue

6 Les erreurs psychologiques

- La surenchère
- Les partis pris
- Les attentes irréalistes
- L'excès de confiance en soi
- Les émotions non maîtrisées

7 Le rôle de la relation

- Pourquoi les relations sont importantes
- L'incidence de la relation sur les négociations
- La distinction entre l'accord et la relation

8 Négocier pour autrui

- Les mandataires indépendants
- Les mandataires non indépendants
- Les problèmes liés au mandat

9 Les compétences en négociation

- Les mandataires indépendants
- Les mandataires non indépendants
- Les problèmes liés au mandat

10 Négocier pour autrui

- Les facteurs clefs de succès d'une négociation
- Les fiches pratiques

Pré-requis

Aucun

Durée

5 jours soit 35 heures de formation

Dates

Formation organisée à la demande

Délai

15 jours

Tarif

900 € HT/jour
soit 4500 € HT pour 5 jours

Pour un groupe de 1 à 4 personnes