

LE NEGOCIATEUR HABILE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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 OPERATIONNELS 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
- Connaitre 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. Négociateur 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. Les compétences en négociation

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

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

5 jours soit 35 heures de formation

TARIF

900€ HT par jour, soit 4500€ HT pour 5 jours.
Pour un groupe de 1 à 4 personnes

DATES

Formation organisée à la demande

DÉLAI

15 jours