

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

NEGOCIER EN SITUATION COMPLEXE

Pour l'accueil des personnes en situation de handicap, [consulter les CGV](#)

Pour qui ?

- Dirigeants
- Managers/Cadres
- Collaborateurs
- Équipes
- Particuliers

Sous tension, ou après une période de conflits, vous voilà de retour à la table des négociations. La situation est délicate, les acteurs sous stress : à la moindre erreur, c'est le blocage. Comment vous donner les moyens de réussir dans ce contexte instable ? Tels sont les objectifs de cette formation intense de 3 jours.



BIENVENUE

Pré-requis

- Non Oui

Pour les délais de réalisation de la formation, [consulter les CGV](#)

En amont de la formation

Questionnaire en ligne d'auto-positionnement



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Poser le cadre d'une négociation
- Piloter une négociation efficace
- Gérer les blocages et situations complexes
- Savoir clôturer une négociation



À L'ISSUE DE LA FORMATION

Les participants

- ont renforcé leur confiance en eux dans un contexte de négociation
- savent repérer et anticiper les situations complexes
- disposent d'outils pour piloter une négociation délicate

2 questionnaires en ligne

- Test de validation et ancrage des acquis
- Questionnaire d'évaluation qualité



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Vidéos pédagogiques | <input type="checkbox"/> Jeux pédagogiques | <input type="checkbox"/> Imagerie |
| <input checked="" type="checkbox"/> Travail filmé et analysé avec les participants | <input checked="" type="checkbox"/> Analyse des situations des participants | <input type="checkbox"/> Exercices corporels |
| <input checked="" type="checkbox"/> Jeux de rôles | <input checked="" type="checkbox"/> Ateliers projectifs | <input checked="" type="checkbox"/> Questionnaires - quizz |

Modalité d'animation

PRÉSENTIEL

DISTANCIEL

Durée 3 jours

Organisation

Sur site client ou dans des espaces dédiés réservés par ses soins

Prix

Prix total HT* **4 650.00 €**

Pour **10** participant(s)

Tarifs indiqués hors frais de logistique, et pour une intervention en région parisienne. [Consulter les CGV](#)



MODALITÉS

- Qu'est ce que négocier ?
- Distinguer négociation, conciliation, médiation, et arbitrage
- Négocier pour soi ou dans le cadre d'un mandat
- Négocier seul ou en équipe

- Distinguer négociateur, décideur, influenceur
- Construire le sociogramme des relations
- Identifier les typologies d'acteurs : contraints, menacés, émergents...
- Evaluer le rapport de force existant ou souhaité

- Contextualiser et cadrer la négociation
- Gérer le temps et l'espace
- Développer une approche systémique
- Créer un contexte de coopération
- Savoir réagir dans un contexte de compétition



PROGRAMME

- Refus de négocier, menaces et ultimatums : maintenir la qualité relationnelle
- Face aux coups de bluff, autorité supérieure, Columbo : utiliser les breaks
- Repérer et faire face à la mauvaise foi

- Contractualiser les éléments
- Mettre en place le plan d'action
- Valoriser la relation
- Clôturer
- Débriefing et tirer les enseignements