

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Faire face aux situations de blocages rencontrées dans son quotidien

Acquérir des outils et des pratiques pour affirmer ses positions et optimiser ses ressources

Gérer la pression, les situations difficiles et déstabilisantes

Passer de la négociation au partenariat

## PARTICIPANT

Toute personne susceptible de gérer un conflit social.

## PRÉ-REQUIS

Aucune connaissance préalable n'est nécessaire

## FORMATEURS

Spécialiste en Communication

## MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

## PROGRAMME

### COMPRENDRE LES SPECIFICITES DE LA NEGOCIATION

Faire la différence entre vendre et négocier  
Définir les enjeux de la négociation

### ÉVALUER SES REACTIONS DANS LA NEGOCIATION

Identifier les erreurs à éviter et les réflexes à acquérir  
Comprendre les compétences clés à mobiliser  
Auto-évaluer ses compétences  
Déterminer ses axes de progression

### ADOPTER LA « NEGO-ATTITUDE »

Identifier et faire évoluer ses freins autour de la négociation  
Développer le bon mindset en se connectant aux atouts de la négo

### FACILITER LA NEGO EN ADAPTANT SON STYLE DE COMMUNICATION

Mieux comprendre son interlocuteur grâce aux styles de communication  
Développer son écoute et sa capacité à identifier les besoins de ses interlocuteurs  
Adapter son style de communication et son argumentation pour convaincre ses interlocuteurs

### SAVOIR DIRE NON ET DEFENDRE SES POSITIONS AVEC ASSERTIVITE

L'art de jouer le « non »  
Adopter les bons réflexes pour résister et valoriser ses efforts  
Etablir une logique de collaboration « gagnant-gagnant »  
Bien préparer ses entretiens en étant prêt à négocier

### NEGOCIER AVEC LA METHODE DES 4C EN COULEURS

Découvrir et s'approprier la méthode  
Préparer chaque étape de la négociation  
Verrouiller les accords et suivre les engagements