



La négociation interne - Mieux négocier pour faciliter le changement

PERSONNES CONCERNEES :

- Tous les dirigeants et managers ayant des responsabilités de management ou appelés prochainement à en avoir davantage.
- Les responsables de projet ou de produits qui ont à coordonner des activités transverses.
- Les fonctionnels qui ont des rôles de conseil, d'assistance ou de coordination.

OBJECTIFS DU SEMINAIRE : AMELIORER LA GESTION DES CONFLITS INTERSERVICES ET RELATIONNELS

- Savoir faire passer ses idées/projets en jouant des différents modes d'influence et de pouvoir.
- Savoir négocier en position hiérarchique, dans une fonction de conseil ou interservices.
- Mieux animer son équipe et permettre à ses collaborateurs de mieux atteindre leurs objectifs.
- Découvrir les fondements de toute négociation
- Acquérir les outils et techniques clés de la négociation et maîtriser son mécanisme au quotidien
- Identifier les bonnes aptitudes du négociateur
- Identifier son « profil » de négociateur

DATES ET LIEU : à convenir

DUREE : 2 jours

HORAIRES : 8H30 - 18h00

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 (maximum)

TARIF : nous consulter

* H.B.D.I. : Herrmann Brain Dominance Instrument

* P.N.L. : Programmation Neuro-Linguistique

Contact : contact@formation-negociation.com

Tél. +33 (0)6 74 02 04 24

PROGRAMME

MIEUX NEGOCIER DANS L'ENTREPRISE POUR FACILITER LE CHANGEMENT

- Techniques de négociation et attitudes de négociateur
- Quelles sont les étapes clés ? Comment utiliser mon « profil » à bon escient en négociation ?
- Comment se préparer, mener la discussion et optimiser l'écoute ?
- Comment identifier les temps forts, les blocages, les interpréter et les utiliser ?

OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES

- Comment faire et comment répondre à une proposition ?
- Comment concéder efficacement et réussir un accord mutuellement contributif ?
- Comment peut-on s'adapter au profil d'autrui ? Comment faire pour transformer un "adversaire" à court terme en "partenaire" à long terme ?
- Exercice pratiques et mises en situations réelles de négociation. Observation de négociation et analyse en temps réel sur écran TV. Etude des films vidéo
- Synthèse

PEDAGOGIE

- Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques
- Utilisation d'un système vidéo interactif - (Groupes de négociateurs observés et filmés en direct en salle de négociation et réciproquement avec analyse sur écran vidéo)
- Animation par formateur expérimenté en négociation, praticien PNL(*), certifié HBDI(*)

Défi: Sachez adapter votre « profil » à celui d'autrui

Voici de quoi nous faire réfléchir...

- Négocier peut être éventuellement un don, mais c'est surtout un processus structuré !
- Négocier est une question de motivation et d'intérêt pour chacun
- Seul le dynamisme d'une bonne proposition fait prospérer la négociation
- Toujours se concentrer sur ce que l'on veut, jamais sur ce que l'on craint
- La nature nous a donné deux oreilles et une bouche. Utilisons-les dans les mêmes proportions !

NOTES PERSONNELLES