

Objectif

Acquérir les méthodes et la pratique permettant de négocier efficacement. Apprendre à négocier dans des conditions et des environnements différents

(35 heures)**Prérequis**

Avoir suivi un stage de connaissance de soi est un plus

Destinataires

Tout collaborateur appelé à négocier

Plan du stage**Négocier**

- . Qu'est-ce que négocier veut dire ?
- . Quelle est la structure d'une négociation ?
- . Quelles sont les techniques ?

Analyser les parties négociantes

- . Valeurs et besoins communs
- . Objectifs communs, croisés ou différents
- . Enjeux communs ou différents
- . Négociations individuelles ou de groupe
- . Découvrir le jeu de la partie adverse
- . Découvrir les tactiques

Analyser et extraire par l'exemple les tactiques mises en oeuvre

- . Le contournement
- . La fuite
- . L'omniprésence
- . Le silence et la fermeture
- . Le conflit ouvert, le conflit sous-jacent et le conflit larvé
- . L'attaque frontale, l'intimidation
- . La déstabilisation, le chantage
- . L'accompagnement et la démagogie
- . La mauvaise foi
- . L'émotivité, l'irrationnel

Mettre en oeuvre une négociation

- . La préparation
- . La confrontation et l'argumentation
- . Les scénarios
- . Le terrain d'entente
- . L'entente
- . La conclusion, l'accord

Le traitement des objections

- . Pratiquer l'écoute
- . Prendre en compte les objections
- . Répondre ou reporter la réponse pour mieux évaluer et intégrer ses effets

Les négociations difficiles

- . Préparation approfondie des différents scénarios
- . Établissement d'une marge de manoeuvre
- . Évaluer les risques concrets
- . Évaluer le temps de conclusion critique
- . Prendre le temps nécessaire à la conclusion
- . Mettre en place une ligne directrice de négociation forte
- . Se préparer à l'échange dans des conditions difficiles

Pédagogie

Active et participative (PPO) alternant les apports théoriques et pratiques avec une mise en commun des expériences des participants

Supports de stage

Support de stage et d'exercices

Certificat de stage

Certificat de fin de stage

Tests de certification

Aucun

Animateur

Consultant - Formateur

Approfondir ▼

Avant - -

Latéral - -

Après MAN12 -

Prix HT du stage

Stage : 1 897 €

☎ option : 105 €

Informations et**Inscriptions**

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

► Dates des sessions 2007

16 au 20 avril

11 au 15 juin

22 au 26 octobre

3 au 7 décembre

Planifiez votre évolution et celle de vos collaborateurs avec Dotshaper

Communication et Développement Personnel
Dates des sessions

2007

Planifiez vos stages sur plus de 3 années

2007	2008	2009	2010
▶ Sessions 2007 <input type="checkbox"/> 16 au 20 avril N° 525 <input type="checkbox"/> 11 au 15 juin N° 526 <input type="checkbox"/> 22 au 26 octobre N° 527 <input type="checkbox"/> 3 au 7 décembre N° 528	▶ Sessions 2008 <input type="checkbox"/> 14 au 18 avril N° 720 <input type="checkbox"/> 9 au 13 juin N° 721 <input type="checkbox"/> 20 au 24 octobre N° 722 <input type="checkbox"/> 1 au 5 décembre N° 723	▶ Sessions 2009 <input type="checkbox"/> 20 au 24 avril N° 915 <input type="checkbox"/> 8 au 12 juin N° 916 <input type="checkbox"/> 19 au 23 octobre N° 917 <input type="checkbox"/> 30 nov. au 4 décembre N° 918	▶ Sessions 2010 <input type="checkbox"/> 19 au 23 avril N° 1110 <input type="checkbox"/> 7 au 11 juin N° 1111 <input type="checkbox"/> 18 au 22 octobre N° 1112 <input type="checkbox"/> 29 nov. au 3 décembre N° 1113

Filière pour Approfondir ▼

Avant	-	-
Latéral	-	-
Après	MAN12	-

Réservez aujourd'hui tous vos stages, sur plusieurs années et Réalisez des économies importantes*

* Par exemple :

Vous commandez plusieurs stages qui auront lieu les années suivantes, vous ne payerez que le prix indiqué ci-contre.

Prix HT du stage

tarif valable jusqu'à fin 2007

Stage : 1 897 €

option : 105 €

Commandez tous vos stages interentreprises aux prix actuels*.

Informations et Inscriptions

www.dotshaper.com

Tél. 08 70 25 3005

Choisissez vos dates de session et faxez ce document au 01.76.60.66.11

Votre N° de téléphone

 Société

 Date

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom N° de session Date session

Stagiaires : Civilité, Nom, Prénom	N° de session	Date session

 Nom et qualité du décideur,
Signature et tampon de votre société

* Tarifs indexés à la date de commande, applicables aux sociétés ne disposant pas de conditions de ventes particulières. Sessions réglées le 1er jour de l'année de réalisation du stage