

Négocier et argumenter ses idées avec efficacité

INTERETS DE CETTE FORMATION :

Dans la relation d'entreprise, chacun a l'occasion d'expliquer, d'argumenter son point de vue, notifier ses intérêts, ses objectifs aux autres. Faire en sorte que chacun puisse comprendre, intégrer et prendre en compte les intérêts communs et complémentaires de l'autre dépend de soi et de sa façon de procéder.

Cette formation en Intra ou en formule Formaching permet de développer ses aptitudes à argumenter, autant en terme de savoir-faire que de savoir-être.

OBJECTIFS :

- ✓ Augmenter ses capacités à argumenter de manière claire
- ✓ Développer ses aptitudes relationnelles
- ✓ Apprendre les techniques de négociation interpersonnelle

THÈMES abordés

Bases de négociation

Les principes
Les qualités à mettre en œuvre
Le respect de l'autre
Comprendre les motivations de l'autre

Se préparer à argumenter et négocier

Avoir des objectifs clairement identifiés
Mesurer leurs limites acceptables pour l'autre
Les questions à se poser
La hiérarchisation des arguments
Identifier ce qui ne peut pas être négociable
Imaginer les alternatives

L'organisation de l'entretien

Afficher clairement ses objectifs
Respecter les normes pour convaincre
Les premières minutes, la présentation des premiers arguments
Se mettre en situation d'approche de l'autre

L'entretien de négociation et d'argumentation

Se synchroniser avec l'autre
Ecouter, reformuler, faire préciser
Traiter les objections sans agressivité
Traiter la relation d'adulte à adulte
La gestion des différends
Faire des propositions

Jouer avec les différentes tactiques de négociation

Savoir présenter l'intérêt positif pour l'autre à se rallier à sa propre idée
Jouer avec le temps
La coopération
Conclure efficacement

DUREE :
2 jours

FORMULES :
Intra
Formaching

PRIX :
Nous consulter

PUBLIC :
Tout public

PARTICIPANTS
De 1 à 10 pers

PEDAGOGIE
Pratique : 75%
Théorie : 25%

Entraînement
individuel et collectif

**Mise en situation à
partir de cas réels
apportés par les
participants**

Jeux de rôle
Apport théorique
Documents de
synthèse

EVALUATION
Evaluation à chaud

Négocier et argumenter ses idées avec efficacité