

OBJECTIFS :

- Définir le processus de négociation et ses différentes étapes.
- Utiliser des techniques de négociation pour rechercher une solution acceptable par les parties en présence.

PERSONNEL CONCERNÉ :

➤ Encadrement et tout personnel médical, paramédical, social, éducatif, ainsi que des collectivités et des divers services ayant à mener des négociations dans le cadre professionnel.

PRÉ-REQUIS :

➤ Aucun.

CONTENU :

- Les différents types de négociations. Leurs déroulements. Leurs schémas.
- Les paramètres d'une négociation : le rapport de force, les positions divergentes, objectifs et enjeux, stratégies et marges de manoeuvre.
- Construire un argumentaire adapté à l'interlocuteur.
- La préparation et l'anticipation de la négociation.
- Présenter clairement ses idées.
- Choisir ses arguments. Influence du contexte, du lieu et du temps.
- Réguler les relations et recentrer la négociation au regard de l'objectif.
- Gérer les tensions, les désaccords, les conflits.
- Éviter les pièges et déjouer la mauvaise foi. Faire face à une manipulation.
- Créer une relation de confiance.
- La médiation en cas de besoin.
- L'écoute active : un savoir-faire dans la négociation.
- Qualité de présence et conviction.
- L'improvisation, pertinence et limites.
- Conclure une négociation.
- La gestion de la dimension non verbale et la gestion des émotions en situation.

FORMATEUR(S) & QUALITÉ :

➤ 1 formateur en management et relations humaines.

PARTICIPANTS • DURÉE :

➤ 6 à 14

➤ 4 jours (28 h)

DATES • LIEU :

➤ 11 au 14/10/2022 ➤ PARIS

➤ 09 au 12/05/2023 ➤ PARIS

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

➤ Apports théoriques. Mises en situation et analyse en commun. Échanges.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS ➤ Page 284 • MODALITÉS D'ÉVALUATION ➤ Page 3

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES ➤ Page 3.

COÛT PÉDAGOGIQUE ➤

I 278 €

Réalisable au sein de votre établissement.
Tarif groupe sur demande.