



SAVOIR NEGOCIER AVEC SUCCES

Maîtriser le processus de négociation :

- Se positionner et connaître ses comportements privilégiés.
- Acquérir le charisme d'un négociateur.
- Les clés d'une négociation efficace.
- Le processus de négociation dirigée.
- La négociation entre deux parties en conflit.

Public :

Tous.

Objectif de la session :

Maîtriser les comportements favorisant la négociation

- Mettre en place les comportements relationnels efficaces.
- Diriger la transaction pendant le processus de négociation.
- S'adapter aux besoins relationnels et aux attentes de ses interlocuteurs.
- Maîtriser le processus de négociation.

Programme pédagogique :

De par l'approche **Hommes & Entreprises Centre**, basée sur la gestion du capital humain, nos actions vous permettront d'améliorer les points suivants :

- La maîtrise des échanges relationnels efficaces en situation de négociation,
- La mise en place du processus de négociation,
- La gestion des échanges en situation de négociation,
- L'anticipation des objections,
- Les blocages et freins à la négociation,
- Les aptitudes de persuasion et de négociation.



LES DIFFERENTS AXES DE PROGRES PROPOSES PAR L'APPROCHE HOMMES & ENTREPRISES CENTRE :

- La négociation – Règles de base

- Acquérir du charisme en négociation
 - Les 4 grandes familles comportementales,
 - Les signes de reconnaissances de chaque famille,
 - Les 16 styles de comportement.
- Les 8 clés d'une négociation efficace
 - Utiliser vos ressources de négociateur,
 - Préparer votre négociation,
 - Adopter les comportements favorisant les échanges.

- Maîtriser vos échanges – Les clés du succès en négociation

- La communication
 - Maîtriser les outils favorisant la communication,
 - Les facteurs constitutifs de la confiance,
 - L'empathie.
- La communication dans le processus de négociation
 - Savoir communiquer en situations difficiles - croissance et survie,
 - Gérer ses comportements pour optimiser le processus de négociation,
 - Utiliser vos comportements constructifs facilitant la négociation.

- Identifier son interlocuteur – Le calibrage

- Reconnaître et adopter les comportements relationnels facilitant les échanges
 - Les 8 styles d'interlocuteurs,
 - Reconnaître les comportements privilégiés de vos interlocuteurs.
- Adopter les comportements facilitant la confiance
 - Utiliser toutes vos ressources relationnelles,
 - Adopter les attitudes en adéquation avec les attentes de vos interlocuteurs.



- Les 4 phases de la négociation « Processus de négociation Hommes & Entreprises Centre »

- Appliquer le processus de négociation
 - Curiosité et stimulation,
 - Collaboration et loyauté,
 - Confiance et autonomie,
 - Réalisation et organisation.

- Négociation entre deux parties en conflits

- La relation de confiance
 - Ouverture et fiabilité,
 - Authenticité et acceptation.
- Anticiper les besoins de vos interlocuteurs
 - Soutien et appui – Maintenir la relation et anticiper les besoins,
 - Savoir déceler les jeux et freins aux changements – freins et objectifs,
 - La reconnaissance, outil d'implication – communication motivationnelle.

Pédagogie :

De par l'expertise opérationnelle des experts **Hommes & Entreprises Centre**, nos interventions sont basées sur une pédagogie active se servant d'étude de cas concrets ou de problématiques réelles des stagiaires :

- Etude des cas entreprise.
- Evaluation des axes de progrès.
- Elaboration de plans de progrès individualisés.
- Exercices pratiques sur cas.

Pour plus d'informations :

02 47 95 66 74 / 06 78 15 76 09

info@hommes-entreprises-centre.fr