



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION

NÉGOCIATION
INTER-ENTREPRISE

EXPERT

SIÈGE SOCIAL

39 rue michel ange, 91080 Courcouronnes
09 83 60 03 08
contact@caupenne-conseil.com
www.caupenne-conseil.com

REF : NG-EXPERT-7

EXPERT

REF : NG-EXPERT-7

LE CONTEXTE

La négociation est un ensemble d'approches et de techniques, qu'il est nécessaire de développer au fur et mesure de ses expériences. La technicité de la négociation s'apprécie avec le temps.

LES INFORMATIONS UTILES



DURÉE

1 jour, soit 7H00



PRIX

1 100 € HT / participant



PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience d'au moins 5 ans à la négociation ou avoir suivi le module : Négociation intermédiaire (ng-interm-7)



ACCESSIBILITÉ

Accessibilité PMR et sur demande pour les autres formes de handicap

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative. Le ratio Théorie / Pratique s'établit sur une base 30% théorie / 70% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices sur table
- Les mises en situation avec scénario adapté ou hors contexte

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Muscler ses compétences en négociation
- Perfectionner ses approches de communication
- Appliquer les leviers d'influence lors d'un rapport de force inversé
- Mobiliser la psychologie au profit de sa négociation
- Appréhender les actes de manipulation

NOTRE PROCHAINE
SESSIONS DE FORMATION



EXPERT

REF : NG-EXPERT-7

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

DÉBUT DE LA FORMATION

- Présentation du Formateur
- Présentation du programme, des objectifs et du déroulé de la journée
- Tour de table et partage d'expériences

MODULE 1 MÉTHODOLOGIE DE PRÉPARATION

- Qu'est-ce qu'une négociation préparée d'une manière efficace ?
- Cartographier efficacement les acteurs de la négociation et rechercher des informations pertinentes et opérationnelles.
- Identifier les étapes indispensables d'une stratégie pertinente
- Prendre en compte la pression du temps sur la négociation
- Définir les objectifs communs, les zones d'accords possibles
- Savoir créer de la valeur - stratégie BLOCS
- Définir la notion d'effet Rosaline

MODULE 3 FAIRE FACE À LA MANIPULATION DANS UN CONTEXTE DE NÉGOCIATION

- Définir la place de la manipulation dans la négociation
- Identifier les actes de manipulation
- Savoir hiérarchiser les actes de manipulation
- Évaluer le type de manipulation et le type de manipulateur
- Connaître les stratégies de contre-manipulation adaptées

MODULE 2 LA PSYCHOLOGIE AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION

- Prendre en compte les leviers généraux d'influence sur l'humain
- Identifier les différents comportements de l'interlocuteur
- Détecter les signaux comportementaux, les identifier et adapter ses approches de négociation
- Comprendre l'équation de la confiance et mettre en place une stratégie d'assurance adaptée à l'interlocuteur
- Identifier et gérer la place du mensonge dans la négociation

MODULE 4 FAIRE FACE À L'IMPASSE D'UNE NÉGOCIATION

- Définir la notion d'impasse d'une négociation
- Identifier les signaux faibles d'une impasse
- Penser et mettre en œuvre une stratégie de sortie
- Gérer les concessions de dernière minute

EXPERT

REF : NG-EXPERT-7

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Un système de quizz est mis en place au début de la formation afin de déterminer les compétences à l'entrée de la prestation.

Un quizz final permet d'évaluer l'atteinte des objectifs de la prestation par les stagiaires.

L'écart de notation permet d'apprécier les acquis.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Les accès se font sur simple demande via notre site www.caupenne-conseil.com/devis

Pour les stages Inter-entreprises, un calendrier annuel est fixé sur notre site internet via la page de formation.

Pour les stages Intra-entreprises, le délai organisationnel est de 1 mois avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :



Handicap moteur :

Site CAUPENNE Conseil : Accessibilité totale PMR
Site autre : à définir en fonction du lieu de formation



Handicap visuel et auditif :

CAUPENNE Conseil a constitué un repérage et la constitution d'un réseau de partenaires pouvant accompagner à l'adaptation de la formation, pour la rendre accessible.



Autre Handicap:

Nous consulter en fonction du Handicap.

