



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION

NÉGOCIATION
INTER-ENTREPRISE

INTERMÉDIAIRE

SIÈGE SOCIAL

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

REF : NG-INTERM-7

INTERMÉDIAIRE

REF : NG-INTERM-7

LE CONTEXTE

La négociation ne repose pas seulement sur la communication et l'influence. Être un bon communicant n'est pas suffisant. La réussite d'une négociation repose sur une préparation exemplaire, une connaissance parfaite de ses interlocuteurs mais aussi sur une approche cohérente.

LES INFORMATIONS UTILES



DURÉE

1 jour, soit 7H00



PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience d'au moins 3 ans à la négociation ou avoir suivi le module : Négociation au quotidien (ng-quotidien-7)



PRIX

1 100 € HT / participant



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

- Renforcer les compétences en négociation
- Maîtriser les clés de communication
- Appréhender et déployer les techniques de négociation complexe
- Appliquer les leviers d'influence
- Savoir préparer sa négociation et rechercher l'information utile

**NOTRE PROCHAINE
SESSION DE FORMATION**



INTERMÉDIAIRE

REF : NG-INTERM-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 LA NÉGOCIATION ET SES GRANDS PRINCIPES

- Définir la négociation et son champ d'application
- Comprendre la place de la négociation dans son environnement professionnel
- Appréhender la place de l'intuition et des qualités individuelles dans la réussite d'une négociation
- Identifier la différence entre consensus et compromis, négociation coopérative et conflictuelle, négociation captive et pseudo négociation

MODULE 3 NÉGOCIATION ET PRINCIPE DE COMMUNICATION

- Définir les clés de la communication
- Identifier chacun des interlocuteurs et comprendre sa vision du monde
- Comprendre les attentes individuelles des interlocuteurs et les besoins cachés
- Connaître les leviers généraux d'influence sur l'humain.
- Appréhender la communication d'influence et savoir l'appliquer dans sa négociation
- Identifier la place du mensonge dans la négociation

MODULE 2 MÉTHODOLOGIE DE PRÉPARATION D'UNE NÉGOCIATION

- Comment préparer efficacement une négociation ?
- Savoir construire la carte des acteurs et sociogramme de Moreno
- Identifier les étapes indispensables d'une stratégie pertinente.
- Organiser son intervention point par point
- Prendre en compte la pression du temps sur la négociation
- Définir les objectifs communs, les zones d'accords possibles
- S'adapter au contexte de la négociation et anticiper le retour d'expérience

MODULE 4 RÉALISER SA NÉGOCIATION, DE LA PRÉSENTATION À LA CONCLUSION

- Savoir présenter et introduire sa négociation.
- Appréhender la gestion du stress et de ses émotions
- Connaître les ennemis de la négociation et les combattre
- Savoir conclure sa négociation

INTERMÉDIAIRE

REF : NG-INTERM-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.

