



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION

NÉGOCIATION INTER-ENTREPRISE

AU QUOTIDIEN

SIÈGE SOCIAL

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

REF : NG-QUOTIDIEN-7

LA NÉGOCIATION AU QUOTIDIEN

REF : NG-QUOTIDIEN-7

LE CONTEXTE

La négociation est un art qui se pratique au quotidien, qu'il soit personnel (nos achats, nos habitations, avec nos enfants ;) ...) ou qu'il soit professionnel. Cette formation a pour objectif de vous apporter les premiers outils opérationnels de négociation pour améliorer vos approches.



LES INFORMATIONS UTILES



DURÉE

1 jour, soit 7H00



PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis attendu



PRIX

900 € 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

- Définir la notion de négociation
- Comprendre l'organisation d'une négociation simple
- Identifier les outils de négociation au quotidien
- Appliquer les premières notions d'influence
- Savoir utiliser le retour d'expérience pour faire progresser ses approches

**NOTRE PROCHAINE
SESSIONS DE FORMATION**

LA NÉGOCIATION AU QUOTIDIEN

REF : NG-QUOTIDIEN-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 LES GRANDS PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION

- Définir la négociation
- Identifier la place de la négociation dans le quotidien
- Comprendre l'organisation d'une négociation
- Doit-on négocier selon un objectif ?
- Connaître le rôle des différents acteurs de la négociation

MODULE 2 LES VISIONS DU MONDE ET L'ÉCOUTE

- Comprendre l'importance de l'écoute dans la négociation
- Savoir questionner sans faire un interrogatoire
- Identifier les différentes approches de questionnement
- Connaître la notion de vision du monde (la Pyramide de Boudon)
- Comprendre qu'il faut rechercher le besoin caché (le besoin individuel)

MODULE 3 LES PREMIÈRES APPROCHES D'UNE COMMUNICATION D'INFLUENCE

- Connaître les différents modes de communication
- Identifier la force des 3 modes de communication (verbal, para-verbal, non verbal)
- Définir la notion de communication d'influence
- Découvrir et appliquer les premiers outils d'influence

MODULE 4 UTILISER LE RETOUR D'EXPÉRIENCE POUR PROGRESSER

- Définir la notion de retour d'expérience
- Savoir identifier les axes d'amélioration
- Savoir capitaliser sur ces retours
- Mettre en place une stratégie de progression continue

LA NÉGOCIATION AU QUOTIDIEN

REF : NG-QUOTIDIEN-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.

