



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION NÉGOCIATION

INTRA-ENTREPRISE

LA NÉGOCIATION AVEC DES PROFILS
COMPLEXES

SIÈGE SOCIAL

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

REF : NG-PROFILCOMP-7

Programme valable du 01/01/2024 au 31/12/2024 / V4

LA NÉGOCIATION AVEC DES PROFILS COMPLEXES

REF : NG-PROFILCOMP-7

LE CONTEXTE

La négociation avec des profils complexes nécessite une approche psychologique et complète de la négociation. La stratégie de communication n'est pas suffisante si elle n'est pas adaptée et ciselée au profil de l'interlocuteur.

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

2 200 € HT / Session



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
- Identifier la notion de profil complexe
- Maîtriser les clés de communication adaptés
- Appréhender et déployer les techniques de négociation complexe
- Appliquer les leviers d'influence
- Savoir préparer sa négociation et rechercher l'information utile



LA NÉGOCIATION AVEC DES PROFILS COMPLEXES

REF : NG-PROFILCOMP-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 PROFILS COMPLEXES

- Définir la notion de profil complexe
- Cartographier les différents profils (sous influence, psychopathologie, suicidaire, dépressif, manipulateur...)
- Identifier les signaux faibles permettant de définir le profil de l'interlocuteur
- Comprendre les schémas de fonctionnement des différents types de profils

MODULE 3 NÉGOCIATION ET PRINCIPE DE COMMUNICATION

- Définir les clés de la communication adaptés
- Comprendre l'importance de la vision du monde dans la négociation avec des profils complexes
- 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
- Savoir faire sortir l'interlocuteur de son schéma de pensée

MODULE 2 LA PSYCHOLOGIE AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION

- Prendre en compte les leviers généraux d'influence sur l'humain
- Comprendre l'équation de la confiance et mettre en place une stratégie d'assurance adaptée à l'interlocuteur
- Définir la place de l'émotion dans le fonctionnement des profils complexes
- Identifier et gérer la place du mensonge dans la négociation

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

- Débuter sa négociation
- Adapter sa stratégie en fonction des avancées
- Appréhender la gestion du stress et de ses émotions
- Connaître les ennemis de la négociation et les combattre
- Savoir conclure sa négociation

LA NÉGOCIATION AVEC DES PROFILS COMPLEXES

REF : NG-PROFILCOMP-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.

