

LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION ARGUMENTER & PERSUADER

DESCRIPTION

Négociier fait partie du quotidien professionnel.

Et pourtant... peu de personnes ont réellement appris à le faire.

Manager, convaincre, désamorcer une tension, défendre une idée, obtenir des moyens, gérer un désaccord, faire adhérer sans imposer...

La négociation est partout.

Mais bien souvent, elle est associée :

- au rapport de force
- à la confrontation
- ou à des techniques jugées "commerciales" ou manipulatoires.

Or, une négociation réussie ne consiste pas à "gagner contre l'autre".

Elle consiste à comprendre les enjeux, créer les conditions du dialogue et construire une solution acceptable et durable.

Cette formation propose une approche concrète, humaine et stratégique de la négociation.

Les participants apprendront à :

- mieux comprendre leur propre fonctionnement
- développer leur capacité d'écoute
- argumenter avec plus de clarté
- gérer les objections et les tensions
- et construire des relations de confiance favorisant l'adhésion

L'objectif :

ne plus subir les négociations du quotidien... mais les aborder avec davantage de recul, de structure et de sérénité.

LES OBJECTIFS THEORIQUES

- Comprendre les mécanismes de la négociation et de l'influence
- Identifier les différents styles de négociation
- Développer une communication plus efficace et persuasive
- Comprendre l'importance de l'écoute active et de la reformulation
- Appréhender les mécanismes relationnels et émotionnels dans la négociation

LES OBJECTIFS PRATIQUES

- Préparer efficacement une négociation
- Structurer son argumentation avec plus d'impact
- Mieux gérer les objections et les situations de blocage
- Développer sa capacité d'écoute et d'adaptation
- Créer un climat de confiance favorisant la coopération
- Adopter une posture plus affirmée sans entrer dans le rapport de force

PROGRAMME

Pourquoi apprendre à négocier aujourd'hui ?

Les bases de la communication en négociation

L'écoute active et la reformulation

Identifier son style de négociation et comprendre ses impacts

Les étapes clés d'une négociation réussie

Préparer sa stratégie et ses marges de manœuvre

Comprendre les dimensions humaines et émotionnelles de la négociation

Argumenter et persuader avec justesse

Utiliser les objections pour convaincre davantage

Développer une approche gagnant-gagnant

Traiter constructivement les situations difficiles et les conflits

Mises en situation et jeux de rôle

DUREE FORMATION

1 journée (format adaptable selon les besoins)

Possibilité d'accompagnement individuel complémentaire sur des situations concrètes de négociation ou de management.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Une formation basée sur :

- les échanges
- les mises en situation
- l'expérimentation
- et les cas concrets vécus par les participants

Les participants sont amenés à :

- analyser leurs propres situations
- expérimenter différents modes de communication
- développer leur posture relationnelle
- et repartir avec des outils directement applicables

PUBLIC CIBLE / PREREQUIS

- Public : Managers, responsables d'équipe, chefs de projet, professionnels amenés à convaincre, argumenter ou gérer des situations relationnelles complexes
- Aucun prérequis spécifique

RESUME

- Durée : 1 jour
- Groupe : maximum 10 participants
- Lieu : en entreprise ou en externe
- Tarif : sur devis – financement possible via le plan de développement des compétences

VOTRE FORMATRICE

L'animation de cette formation est assurée par Angélique Béтинat, coach professionnelle et en psychologie positive, consultante/formatrice en management et consultante en bilan de compétences.

Forte de plus de 20 années d'expérience professionnelle, dont 15 ans en management, elle accompagne aujourd'hui les individus et les organisations autour des enjeux de communication, de posture et de relations humaines.

Son approche de la négociation repose sur :

- l'écoute
- la compréhension des enjeux humains
- la recherche d'équilibre
- et la capacité à créer des espaces de dialogue constructifs

Elle ne forme pas à "avoir le dernier mot", mais à : mieux comprendre, mieux communiquer... et mieux négocier.

ALCHIMIE&MANAGEMENT - ANGELIQUE BETINAT

www.alchimie-management.fr / 07.66.16.02.60 / alchimie.management@gmail.com