

Négocier I : art et technique

Description de la formation

Améliorer son savoir et savoir-faire dans la conduite de négociation pour optimiser ses objectifs et sa performance notamment par l'utilisation des stratégies collaboratives et compétitives. Inspirée des processus et techniques de Harvard, il s'agit d'une formation pratique où en plus de voir les concepts fondamentaux de la négociation les participants auront la possibilité de s'exercer et de tester leurs habiletés.

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, le participant sera en mesure :

1. D'adapter la stratégie de négociation selon les enjeux;
2. D'interpréter et d'adapter son approche face au comportement des individus, appliquée à la négociation;
3. De préparer les données métriques de sa négociation;
4. D'utiliser les tactiques de négociation compétitives et collaboratives.

Contenu

Introduction

- Exercice d'ouverture
- Importance de la préparation
- Définition de négociation

Module I : Aspects stratégiques

- Exercice en étude de cas: l'instigateur!
- Autoévaluation de négociation : Michael Wheeler
- Exercice en simulation : les orchidées équatoriennes
- Débriefing avec les stratégies et tactiques applicables
- Stratégies de négociation
- Les protagonistes
- Les divergences
- La capacité d'ajustement
- Le rapport de force
- Exercice en simulation : l'heure de la pause!
- Débriefing avec les stratégies et tactiques applicables

Module II : Aspects comportementaux

- Exercice en étude de cas : point de rupture!
- Les stimuli
- La perception
- Les comportements humains
- Exercice en simulation : Propriété d'Hamilton, HBS
- Débriefing avec les stratégies et tactiques applicables
- Composantes de la communication
- Mener la négociation
- Rôle en négociation
- Prendre le leadership
- Maintenir le leadership
- Récupérer le leadership
- Progression et leadership

Négociier I : art et technique

Module III : Aspects tactiques

- Exercice en étude de cas : L'heure de tomber!
- Entretenir la tension
- Métriques de la négociation
- Exercice en étude de cas : Myerson et Centralia
- Débriefing avec les stratégies et tactiques applicables
- Comment réagir aux tactiques et manœuvres non-souhaitables?

Conclusion

Méthodologie

- Exposé
- Travail d'équipe
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Simulation
- Auto-évaluation

Clientèle visée

Gestionnaire et professionnel

Particularités

Le livre « [95 tactiques de négociation](#) » est inclus dans le coût de la formation.

Formateur(s)

Stéphan Lavigne

Formateur, coach et consultant senior en négociation et leadership, Stéphan possède près de 28 années d'expérience en intervention auprès de nombreuses entreprises québécoises et canadiennes d'envergure dans des secteurs diversifiés. Il est notamment reconnu pour son expertise toutes les dimensions du management et en négociation collaborative et raisonnée. Au cours de sa carrière, il a ainsi réalisé et supervisé la conception et l'animation de plus de 450 formations différentes sur mesure. Son talent de facilitateur et son expertise lui permettent de transmettre le fruit de ses expériences ainsi que celles cumulées lors de ses interventions auprès de professionnels de tous les niveaux hiérarchiques avec lesquels il a eu le privilège de travailler. De plus, Stéphan est co-auteur des publications « 95 tactiques de négociation » et de « 101 conseils pour propulser votre équipe de ventes au sommet ».

Durée

2 jour(s)

Coût par participant en formation publique

897 \$

Prochaines dates en formation publique

18 et 19 septembre 2019 (Montréal)
30 et 31 octobre 2019 (Brossard)
4 et 5 décembre 2019 (Montréal)
12 et 13 février 2020 (Montréal)
25 et 26 mars 2020 (Brossard)
29 et 30 avril 2020 (Montréal)

Négocier I : art et technique

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>