

Négociier III : les habiletés du négociateur exécutif

Description de la formation

Perfectionner ses habiletés de négociation, notamment grâce aux quatre habiletés fondamentales du négociateur ainsi qu'à l'expérimentation de cas de négociation. Il s'agit d'une formation pratique où les participants ont la possibilité d'améliorer leur aisance à la négociation grâce à la simulation de cas.

Objectifs pédagogiques

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

1. De créer de la valeur avec l'autre partie;
2. D'exercer son assertivité;
3. De capturer de la valeur;
4. De faire preuve, lorsque nécessaire, d'empathie.

Contenu

Introduction

- Profil de négociateur
- Stratégies de négociation

Module I : Assertivité

- Qu'est-ce que l'assertivité
- Cas : Le site de Tiffany
- Exercice : Les caractéristiques d'une personne assertive
- Les différents types d'assertivité
- Faire preuve d'assertivité
- Dire « non » adéquatement
- Dire « oui » adéquatement pour une exception
- Tactiques pour exercer l'assertivité

Module II : Créer la valeur

- Cas : Tech. Valves et Hydrolex
- Ce qu'est la création de valeur
- Les obstacles à la création de valeur
- Se préparer à créer de la valeur
- Analyse SWOT de la proposition
- Changer les métriques
- Recherche et développement
- Vos distinctions
- Impasse
- Innovation
- Tactiques pour créer la valeur

Module III : Empathie

- Cas : Lot 77
- Témoigner de l'empathie en négociation
- Auto-évaluation de votre niveau d'empathie
- Trucs pour développer son empathie
- Appliquer votre empathie efficacement

Négociier III : les habiletés du négociateur exécutif

- Tactiques pour exercer l'empathie

Module IV : Capturer la valeur

- Cas : Peinture séchage rapide
- Que veut dire capturer la valeur?
- Leviers du pouvoir
- Tactiques pour capturer la valeur
- Tactiques avancées pour négocier les prix

Conclusion

- Préparation 3D : Dimension métrique
- Préparation 3D : Dimension comportementale
- Préparation 3D : Dimension stratégique et tactique

Méthodologie

- Exposé
- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu de rôle
- Simulation
- Auto-évaluation

Présentations de notions et discussions(40%), exercices d'appropriation (10%)et simulations de négociation(50%)

Clientèle visée

Gestionnaire et professionnel, négociateurs expérimentés désirant parfaire leurs connaissances et compétences avec l'expérimentation de cas.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Chaque participant.e doit avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Négociier III : les habiletés du négociateur exécutif

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 dans 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) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

897 \$

Prochaines dates en formation publique

29 et 30 novembre 2021 (En ligne)

11 et 12 avril 2022 (En ligne)

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/>