

Négociier III : la négociation avec des négociateurs exécutifs

Description de la formation

Perfectionner ses habiletés de négociation, notamment grâce aux quatre habiletés fondamentales du négociateur ainsi qu' à l'expérimentation de cas sophistiqués 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;
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
- 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 démontrer son assertivité
- Cas : Le site de Tiffany

Module II : Créer la valeur

- 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
- Cas : Tech. Valves et Hydrolex

Module III : Empathie

- Exercice : Prise d'otage
- Témoigner de l'empathie en négociation
- Auto-évaluation de votre niveau d'empathie
- Trucs pour développer son empathie
- Appliquer votre empathie efficacement
- Tactiques pour exercer l'empathie

Négociier III : la négociation avec des négociateurs exécutifs

- Cas : Lot 77

Module IV : Capturer la valeur

- Que veut dire capturer la valeur?
- Leviers du pouvoir
- Négociier avec des gens difficiles
- Tactiques pour capturer la valeur
- Tactiques avancées pour négocier les prix
- Exercice : Peinture séchage rapide

Conclusion

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

Méthodologie

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

Clientèle visée

Gestionnaire et professionnel

Particularités

Négociateurs expérimentés désirant parfaire leurs connaissances et compétences avec l'expérimentation de cas.

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

877 \$

Prochaines dates en formation publique

27 et 28 novembre 2019 (Montréal)

8 et 9 avril 2020 (Montréal)

Négociier III : la négociation avec des négociateurs exécutifs

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/>