

Négocier avec ses collègues et partenaires

Description de la formation

Améliorer ses habiletés à négocier à l'interne avec ses collègues de travail, son supérieur, ses employés, de même qu'avec ses partenaires externes. Notamment, comment mener une négociation sans laisser de trace négative sans pour autant accommoder l'autre unilatéralement. Inspirée des techniques de négociation collaborative, des principes de négociation raisonnée d'Harvard, des techniques d'influence et de persuasion, cette formation pratique permet aux participants de développer leurs connaissances nécessaires ainsi que leurs habiletés pratiques afin de négocier avec leurs collègues et partenaires.

Objectifs pédagogiques

1. Utiliser les techniques et tactiques de négociation non-compétitive afin de préserver la relation avec son partenaire interne ou externe.
2. Utiliser les techniques pour communiquer sans provoquer l'autre partie ou sans susciter de réaction forte.
3. Se servir de ses aptitudes sociales pour préserver un climat collaboratif même dans l'adversité.
4. Mettre en pratique les processus et techniques pour négocier avec les détracteurs à ses idées.

Contenu

Introduction

- Exercice initiatique : Qui fera partie du voyage d'affaires à Hawaï ?
- Les grands changements qui font qu'on ne peut plus exiger, imposer ou dicter
- Les occasions de négociation non-compétitive

Utiliser les techniques et tactiques de négociation non-compétitive

- Les techniques rationnelles
- Les techniques sociales
- Les techniques émotionnelles
- Les tactiques à éviter
- Les acteurs d'influence
- Les tactiques de rapprochement
- Processus pour intervenir auprès des acteurs
- Exercice en simulation : Le projet Alpha

Communiquer pour négocier sans provoquer l'autre partie

- Les 4 niveaux de communication d'influence
- L'adaptation du message pour plus d'impact
- Synchronisation verbale, non-verbale et para-verbale
- Les 3 modes de communication
- Exercice en simulation : Le bon de travail

Utiliser les aptitudes sociales pour négocier en toute collaboration

- Les 3 aptitudes sociales
- Test d'écoute
- Écouter pour se faire écouter
- Comprendre l'autre avant de négocier
- Agir sur les valeurs, croyances et aspirations pour négocier
- Le contrôle de ses émotions en négociation
- La gestion des envolées émotionnelles de l'autre
- Exercice en simulation : À chacun ses défis

Négocier avec ses collègues et partenaires

Processus et techniques pour négocier avec les détracteurs

- Les types de détracteurs à vos idées
- Processus pour gérer les détracteurs
- Les différents types d'argumentation
- Étude de mini-cas : Préparez les arguments aux situations suivantes
- Exercice : Tous pour un de joute argumentaire

Méthodologie

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

Clientèle visée

Gestionnaires, professionnels, tous.

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

9 et 10 octobre 2019 (Montréal)

20 et 21 novembre 2019 (Québec)

19 et 20 février 2020 (Montréal)

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/>