Plan de formation

Négocier avec ses collègues et partenaires

Description de la formation

Améliorez vos habiletés à négocier à l'interne avec vos collègues de travail, votre supérieur, vos employés, de même qu'avec vos 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 vous permet de développer vos connaissances nécessaires ainsi que vos habiletés pratiques afin de négocier avec vos 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. Utiliser 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 occasions de négociation non-compétitive

Utiliser les tactiques de négociation non compétitive

- Les tactiques rationnelles
- Les tactiques sociales
- Les tactiques émotionnelles
- Exercice en sous-groupes, mini-situations sur l'application des tactiques
- Les tactiques à éviter
- Exercice en simulation : Le projet Alpha

Les acteurs d'influence

- Les acteurs d'influence
- Courbe de désirabilité à votre point de vue
- Processus pour intervenir auprès des acteurs à influencer
- Exercice d'appropriation : Intervenir auprès des acteurs

Communiquer pour négocier sans provoquer

- Les 4 niveaux de communication d'influence
- L'adaptation du message pour plus d'impact
- Composantes de la communication
- Transmettre le message avec impact
- Exercice en simulation : Le bon de travail
- Exercice : Test pour identifier son profil de personnalité
- Présentation des 4 profils de personnalité
- Exercice en « World Café » sur les profils de personnalité

Les aptitudes sociales collaboratrices

- Les 3 aptitudes sociales
- Test d'écoute

Négocier avec ses collègues et partenaires

- Écouter pour se faire écouter
- Comprendre l'autre avant de négocier
- Agir sur les valeurs, croyances et aspirations pour négocier
- Exercice : Ouverture progressive
- Le contrôle de ses émotions en négociation
- Le courage de dire
- Négocier avec les personnes difficiles
- Exercice en simulation : La distillerie Brome

Méthodologie

- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu
- Simulation

Clientèle visée

Gestionnaires, professionnels, tous.

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.

Vous devez 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)

Philippe Dauger
Consultant, formateur, coach et gestionnaire d'équipe, Philippe Dauger possède plus de 20 ans d'expérience en management ainsi qu'en management hiérarchique et transversal. Au fil des années, Philippe a accompagné plusieurs clients lors des réflexions stratégiques pour mieux orchestrer et coordonner leurs priorités que ce soit dans leurs tâches quotidiennes ou dans la concrétisation d'une idée de projet et cela est grâce à son écoute active, son empathie hors du commun, sa disponibilité et à ses interrogations fortes. Philippe est aussi un expert en retail avec une solide expérience dans l'industrie du luxe. Diplômé d'une école de commerce Parisienne, il a développé une expérience unique depuis plus de 20 ans en relation client et management d'équipe.

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1037 $

Prochaines dates en formation publique

Négocier avec ses collègues et partenaires

27 et 28 novembre 2024 (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/