

Négociier en construction : techniques avancées

Description de la formation

Les négociations dans le secteur de la construction sont très souvent compétitives, intenses, et où on négocie de grosses sommes. Pour avoir du succès, le négociateur a besoin autant de parfaire ses connaissances que son aisance, et c'est exactement ce que vous propose cet atelier. Plus spécifiquement, cet atelier a pour principal objectif de développer les compétences des participants à négocier lors de réclamations, à négocier l'achats de matériaux et à négocier l'obtention de contrats.

Objectifs pédagogiques

1. Préparer adéquatement sa négociation.
2. Utiliser les stratégies, tactiques et techniques pour optimiser ses résultats.
3. Améliorer son aisance à la négociation lors de réclamation, d'achat et d'obtention de contrat dans le secteur de la construction.

Contenu

- Exercice initiatique : Stock de Plywood!
- Analyser sa position de négociation (SWOT)
- Préparer ses métriques à négocier
- Établir son ancrage initial
- Développer un argumentaire persuasif
- Exercice en simulation d'un cas d'achat de matériaux : Immopro et Préfabco
- Anticiper l'argumentaire de l'autre
- Contre-argumenter la position de l'autre
- Exercice en simulation d'un cas de réclamation : Extra pour un agrandissement de bâtiment
- Tactiques de négociation lors de réclamation, d'achat ou d'obtention d'un mandat
- Exercice en simulation d'un cas de mise en concurrence pour l'obtention de contrat

Méthodologie

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

70 % en exercices pratiques

Clientèle visée

Pour les professionnels en construction

Particularités

Négociier en construction : techniques avancées

Le participant doit avoir suivi la formation PER-608 Négociation 1 : Art et technique

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 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

1 jour(s) pour un total de 7 heure(s).

Coût par participant en formation publique

477 \$

Prochaines dates en formation publique

8 décembre 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/>