

Négociier I : art et technique

Description de la formation

Améliorer son savoir et son savoir-faire dans la conduite de négociation pour optimiser ses objectifs et sa performance, notamment par l'utilisation des stratégies et tactiques de négociation collaboratives et compétitives. Inspirée des processus et techniques de Harvard, il s'agit d'une formation pratique où, en plus de voir les concepts fondamentaux de la négociation, les participants auront la possibilité de s'exercer et de tester leurs habiletés.

Objectifs pédagogiques

1. Adapter la stratégie de négociation (collaborative ou compétitive) selon les enjeux, la situation et les résultats souhaités.
2. Interpréter et adapter son approche face au comportement des individus, appliquée à la négociation.
3. Préparer les données métriques de sa négociation.
4. Utiliser les tactiques de négociation compétitives et collaboratives afin d'optimiser ses gains.

Contenu

Introduction

- Exercice d'ouverture
- Importance de la préparation
- Définition de négociation

Module I : Aspects stratégiques

- Étude de cas : l'instigateur!
- Autoévaluation de négociation : Michael Wheeler
- Exercice en simulation : Art baltique et Ambre
- Stratégies de négociation
- Les protagonistes
- Les divergences
- Le profil du négociateur
- Le rapport de force
- Exercice en simulation : La propriété d'Hamilton
- Bilan de mes apprentissages

Module II : Aspects comportementaux

- Étude de cas : Point de rupture!
- Les stimuli
- La perception
- Les comportements humains
- Exercice en simulation : L'heure de la pause!
- Composantes de la communication
- Mener la négociation
- Rôle en négociation
- Prendre le leadership
- Maintenir le leadership
- Récupérer le leadership
- Progression et leadership
- Bilan de mes apprentissages

Négociier I : art et technique

Module III : Aspects métriques

- Étude de cas : L'heure de tomber!
- Calculer son BATNA
- Calculer son WATNA
- Calculer son ZOPA
- Établir son ancrage
- Analyse des risques
- Exercice en simulation : Myerson et Centralia
- Bilan de mes apprentissages

Méthodologie

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

Clientèle visée

Gestionnaire et professionnel

Particularités

Le livre « [95 tactiques de négociation](#) » est inclus dans le coût de la formation.

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)

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 ».

Négociier I : art et technique

Durée

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

Coût par participant en formation publique

1017 \$

Prochaines dates en formation publique

26 et 27 septembre 2022 (En ligne)

7 et 8 novembre 2022 (Montréal)

24 et 25 janvier 2023 (En ligne)

21 et 22 février 2023 (Montréal)

21 et 22 mars 2023 (En ligne)

25 et 26 avril 2023 (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/>