

Négocier III : les habiletés du négociateur exécutif

Description de la formation

Perfectionnez vos habiletés de négociation, notamment grâce aux quatre habiletés fondamentales du négociateur ainsi qu'à l'expérimentation de cas de négociation. Il s'agit d'une formation pratique où vous aurez la possibilité d'améliorer votre aisance à la négociation grâce à la simulation de cas.

Objectifs pédagogiques

1. Créer de la valeur
2. Exercer son assertivité
3. Capturer de la valeur
4. Faire preuve, lorsque nécessaire, d'empathie

Contenu

Introduction

- Objectifs, présentation et déroulement
- Profil de négociateur

Module 1 : Empathie

- Quiz : Ancienneté vs compétences
- 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

Module 2 : Créer la valeur

- Quiz : Vous êtes trop cher!
- Ce qu'est la création de valeur
- Les obstacles à la création de valeur
- 10 techniques de création de valeur
- Cas : Tech. Valves et Hydrolex

Module 3 : Assertivité

- Quiz : L'inconfort!
- Qu'est-ce que l'assertivité?
- Exercice : Les caractéristiques d'une personne assertive
- Les différents types d'assertivité
- Dire « non » adéquatement
- Dire « oui » adéquatement pour une exception
- Tactiques pour démontrer son assertivité
- Exercice: Débat d'opinion

Module 4 : Capturer la valeur

- Quiz : Je suis accoté au mur!
- Que veut dire capturer la valeur?
- Leviers du pouvoir
- Tactiques pour capturer la valeur

Négocier III : les habiletés du négociateur exécutif

- Tactiques avancées pour négocier les prix
- Cas : Peinture séchage rapide

Conclusion

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

Méthodologie

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

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

Clientèle visée

Gestionnaires et professionnels, 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 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

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

Coût par participant en formation publique

1087 \$

Prochaines dates en formation publique

Négocier III : les habiletés du négociateur exécutif

8 et 9 avril 2026 (Montréal)

2 et 3 décembre 2026 (Montréal)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes 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/>