

## 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. 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

---

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

### Clientèle visée

---

Gestionnaire, professionnel, 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.

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 ».

### Durée

---

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

### Coût par participant en formation publique

---

## Négocier avec ses collègues et partenaires

987 \$

### **Prochaines dates en formation publique**

---

28 et 29 novembre 2022 (Montréal)

14 et 15 février 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/>