

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. Mettre à profit les techniques pour réussir à faire accepter ses idées;
3. Communiquer pour induire des comportements favorables de la part de l'autre;
4. Se servir de ses habiletés pour susciter la collaboration.

Contenu

Introduction

- Les occasions de négociation non-compétitive

Les tactiques de négociation non compétitive

- Quiz: Je n'ai pas le temps!
- 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 initiatique : Qui fera partie du voyage d'affaires à Hawaï?

Les acteurs d'influence

- Quiz : Encore des nouveaux produits!
- 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
- Exercice en simulation : Le projet Alpha

Communiquer sans provoquer

- Quiz: le beau-frère!
- Les 4 niveaux de communication d'influence
- Anticiper les questions
- Structure d'un message clair
- Utiliser les bons mots
- Étude du "parce que"
- La structure d'un bon argument
- Composantes de la communication
- Répondre aux questions difficiles

Négocier avec ses collègues et partenaires

Les aptitudes sociales collaboratrices

- Quiz: L'opportunité!
- Les 5 principes d'éthique en négociation
- Écouter pour se faire écouter
- Comprendre l'autre avant de négocier
- Les compétences sociales
- Exercice en simulation : Le bon de travail

Méthodologie

- Exposé
- 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)

Barbara Agostini

Passionnée par le développement du potentiel humain, Barbara crée des expériences qui favorisent la collaboration, l'ouverture et la création de valeur durable. Titulaire d'un baccalauréat en psychosociologie de la communication et d'une maîtrise en gestion de la formation, elle accompagne les individus et les équipes à bâtir des relations de confiance et à générer un impact positif grâce à une approche concrète et orientée vers l'action.

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

Négocier avec ses collègues et partenaires

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

Coût par participant en formation publique

1087 \$

Prochaines dates en formation publique

4 et 5 février 2026 (Montréal)

25 et 26 mars 2026 (Classe virtuelle)

4 et 5 novembre 2026 (Classe virtuelle)

24 et 25 novembre 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/>