



Cette formation enseigne les principes fondamentaux de la négociation.

Les participants apprennent à identifier les variables qui influencent la négociation, établir les exigences de négociation, faire des recherches sur l'autre partie, déterminer des concessions, formuler un plan d'entente et déterminer la logistique d'une négociation.

La formation couvre également les lignes directrices pour mener une négociation réussie et faciliter la communication, les questions qu'une personne devrait poser et les situations qui exigent un style de négociation spécifique. Les participants apprendront également comment prendre le contrôle d'une négociation, utiliser diverses tactiques de négociation et agir avec les tactiques de négociation contraires à l'éthique.

Aperçu

Cadrage

Cette formation enseigne les principes fondamentaux de la négociation. Les participants apprennent à identifier les variables qui influencent la négociation, établir les exigences de négociation, faire des recherches sur l'autre partie, déterminer des concessions, formuler un plan d'entente et déterminer la logistique d'une négociation. La formation couvre également les lignes directrices pour mener une négociation réussie et faciliter la communication, les questions qu'une personne devrait poser et les situations qui exigent un style de négociation spécifique. Les participants apprendront également comment prendre le contrôle d'une négociation, utiliser diverses tactiques de négociation et agir avec les tactiques de négociation contraires à l'éthique.

Approche pédagogique

Présentation, discussion en groupe et exercices.

Durée

1/2 journée (3,5 PDUs).

Objectives et contenu

Objectifs

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Planifier une négociation et comprendre ce qui l'influence.
- Recueillir des informations sur l'autre partie.
- Élaborer un plan pour obtenir un accord.
- Conduire et contrôler une négociation réussie.
- Reconnaître les différentes tactiques de négociation utilisées pour obtenir un avantage lors de la négociation.

Contenu

- Établissement des termes d'un accord.
- Recherche d'information sur l'autre partie.
- Préparation d'un accord.
- Conduite de la négociation.
- Tactiques de négociation.

Cible et prérequis

Public cible (exclusivement en modalité intra-entreprise)

- Les chefs de projet, les membres de l'équipe.
- Toute personne qui veut être plus efficace dans la négociation.

Prérequis

Aucun.