

# NEGOCIER EFFICACEMENT AVEC SES COLLABORATEURS

2 JOURS POUR VOUS ENTRAÎNER A ARGUMENTER, CONVAINCRE, REPOUDRE AUX OBJECTIONS ET MAÎTRISER VOS COMPORTEMENTS EN SITUATIONS DIFFICILES

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Evaluer son style de négociateur
- S'adapter à son/ses interlocuteurs
- Structurer et renforcer son message pour être entendu
- Etablir des relations constructives dans un contexte délicat
- S'approprier les outils et techniques de la négociation

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Mises en situations filmées,
- Apports théoriques et pratiques
- Analyses de cas réels des participants (confidentialité préservée)
- Autodiagnostic et conseils personnalisés

2 JOURS (14 HEURES)

## POUR NOUS CONTACTER

### MFC

24, rue Morère 75014 PARIS

Tel. : 01 46 77 09 64

Mail : [bienvenue@mediationfc.fr](mailto:bienvenue@mediationfc.fr)

## POUR CONSULTEZ NOS PROGRAMMES

[www.mediationfc.fr](http://www.mediationfc.fr)

## PROFIL FORMATEUR

Consultant Expert en Management des Hommes

## TARIF

1200,00 € ht

## Convention de Formation

Les frais de repas sont à la charge de l'entreprise

## PROGRAMME

## MANA 2.16

### Appréhender la personnalité du négociateur

Environnement du négociateur  
L'estime de soi, l'estime de l'autre  
L'usage du « gagnant-gagnant » en négociation  
Le stress de la situation de négociation

### Optimiser ses capacités de négociateur

Organisation et structure de la négociation  
Se familiariser avec les différents types de négociation  
Prendre de la distance pour analyser les situations et leurs enjeux  
La négociation, de la prise de contact à la conclusion

### Mettre son objectivité aux commandes

Maturité et autonomie du négociateur  
De la dépendance à l'autonomie  
Du pouvoir sur... au pouvoir pour...  
Dépasser les barrières : croyances, préjugés...

### Gérer les situations difficiles

Définir la notion d'une « situation difficile »  
Identifier les jeux de pouvoir et les tactiques  
La place des jeux psychologiques en négociation

### Préparer et conduire la négociation

L'objectif et les points à aborder  
Le recadrage et le traitement des objections  
Conduire la négociation  
Envisager les problèmes techniques éventuels

### Choisir une stratégie gagnante

De l'inquiétude à l'espérance  
La conclusion positive de la négociation

### Délivrance

Attestation de formation



NEGOCIER EFFICACEMENT AVEC SES COLLABORATEURS

Merci de retourner ce bulletin dûment complété à MEDIATION FORMATION CONSEIL

REFERENCE DE LA FORMATION .....  
.....

Session du ..... au .....

Société .....

Adresse .....

Code Postal |\_|\_|\_|\_| Ville .....

Participant(e) Nom ..... Prénom .....

Profession .....

Adresse : .....

Code Postal |\_|\_|\_|\_| Ville .....

Téléphone ..... E-mail .....

Facturation

Société .....

Adresse .....

Code Postal |\_|\_|\_|\_| Ville .....

Dossier suivi par Mme Mlle M. .... Fonction .....

Autres informations utiles..... Fait à ..... Le .....



Signature