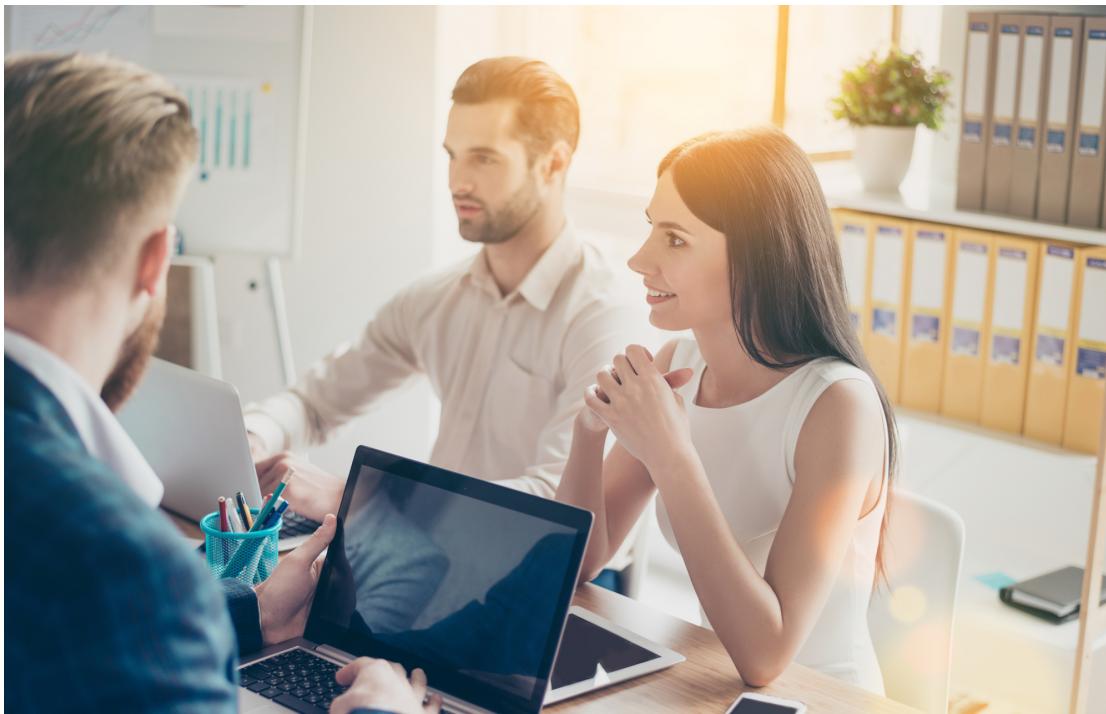


FORMALIS

ENTREZ DANS UN MONDE DE FORMATIONS



FORMATION DEVENIR NÉGOCIATEUR

Objectif pédagogique

- Acquérir et maîtriser les notions fondamentales de la négociation

Contenu & durée

- 10 modules
- Environ 40 heures
- 100 % distanciel



Niveau

- Tout public
- Certificat interne
- Aucun prérequis

Pré-requis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
 - Connexion internet
-

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Bienvenue dans l'univers de la négociation. Rejoignez cette formation passionnante pour explorer les arcanes de l'art de la négociation, découvrez les stratégies avancées et maîtrisez les compétences essentielles pour devenir un **négociateur accompli**. Cette formation s'adresse autant aux professionnels de la négociation qu'aux novices souhaitant perfectionner leurs aptitudes et maîtriser les subtilités de la **communication persuasive et de la résolution de conflits**.

La négociation occupe une place primordiale dans divers domaines, de la gestion d'entreprise à la diplomatie internationale. Tout comme un peintre utilise son pinceau pour créer une œuvre d'art, un négociateur utilise ses compétences pour façonner des accords mutuellement bénéfiques et résoudre des différends. Pour certains, la négociation est une compétence secondaire, mais pour d'autres, elle représente un pilier fondamental dans la prise de décision et la résolution de problèmes.

Un module complet sera consacré à la négociation interculturelle. Comprendre et adapter sa stratégie en fonction des différences culturelles est crucial pour comprendre la partie adverse. Vous verrez entre autres :

- Comment reconnaître et respecter les normes culturelles lors des négociations,
- Les enjeux spécifiques liés à la communication interculturelle,
- Les tactiques efficaces pour créer des relations positives avec des partenaires de diverses cultures,
- La gestion des malentendus et des conflits culturels,
- Comment parvenir à des accords équitables malgré les différences culturelles.

Par ailleurs, plusieurs thématiques seront explorées dans cette formation, comprenant :

- Les différentes approches de négociation et leur application adaptée à chaque situation,
- Le développement d'une stratégie de négociation solide en fonction des objectifs et des parties prenantes,
- L'utilisation habile des techniques de communication persuasive et de persuasion,
- La gestion des conflits et des tensions en temps réel,
- Les méthodes pour créer de la valeur ajoutée dans des négociations compétitives,
- La préparation minutieuse des scénarios et des contre-arguments,
- L'analyse constructive des échecs et l'adaptation rapide,

- La gestion émotionnelle pour garder le contrôle en toute circonstance,
- L'adoption d'une perspective à long terme pour des relations fructueuses et durables.

À la fin de cette formation, vous serez un véritable maître de la négociation. Vous serez capable de mener des négociations fructueuses avec aisance, que ce soit avec des partenaires commerciaux, des collègues ou des parties adverses. Vous aurez acquis les compétences nécessaires pour trouver des solutions gagnant-gagnant et pour résoudre des conflits efficacement.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Introduction

Dans ce module, nous allons explorer les concepts fondamentaux de la négociation, de la définition de la négociation à l'importance de la préparation en passant par l'analyse de la situation et les différentes techniques de communication

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Les différentes négociations
- Les enjeux de la négociation
- Les enjeux de la négociation
- Les différentes phases de la négociation
- Les erreurs à éviter

Module 2 : La préparation

Dans ce module, nous allons nous concentrer sur une étape clé en négociation : la préparation. Nous vous livrerons des conseils pour bien vous préparer et maximiser vos chances de réussite.

- L'importance de la préparation
- Les étapes de la préparation

- Fixer ses objectifs
- La planification de la négociation
- Adapter la préparation en fonction de son interlocuteur

Module 3 : Analyse de la situation

Dans ce module, nous aborderons l'analyse de l'autre partie, l'analyse de ses propres forces et faiblesses, l'importance de l'information.

- Analyse de l'autre partie
- Analyse de ses propres forces et faiblesses
- L'importance de l'information
- Les méthodes d'analyse de la situation

Module 4 : La communication en négociation

Nous allons voir les différentes sortes de communication et comment les utiliser, les secrets de l'écoute active, les erreurs à éviter, mais aussi les stratégies de communication les plus efficaces.

- Les différentes formes de communication
- L'importance de l'écoute active
- Les erreurs à éviter
- Les stratégies de communication

Module 5 : Les stratégies de négociation

Dans ce module, nous allons nous concentrer sur les stratégies en négociation. Nous verrons les différentes sortes de stratégies et comment les utiliser en fonction de la situation, mais aussi les tactiques de négociation à mettre en place pour atteindre vos objectifs.

- Les grandes lignes de la stratégie de négociation
- Les différentes stratégies
- Les tactiques de négociation

Module 6 : La gestion des émotions

Dans ce module, nous allons nous pencher sur la gestion des émotions. À la fin de ce module, vous serez capable de comprendre la nature des émotions, leurs effets, les risques d'une mauvaise gestion des émotions et les techniques de relaxation pour gérer ses émotions, mais également celles de la partie adverse.

- Les émotions en négociation
- Les émotions les plus courantes en négociation
- Les effets des émotions sur la négociation
- Les risques d'une mauvaise gestion des émotions en négociation
- Les techniques de relaxation

Module 7 : La résolution des conflits

Dans ce module, vous allez apprendre à résoudre les conflits qui peuvent survenir durant une négociation, à faire avancer les discussions pour sortir de l'impasse.

- Les différents types de conflits
- Les techniques de résolution de conflits
- La médiation en entreprise

Module 8 : La conclusion de la négociation

Dans ce module, nous allons d'abord la phase de conclusion, les étapes à suivre durant cette phase, les techniques de conclusion, les erreurs courantes à éviter ou encore l'attitude à avoir durant ce processus. Nous parlerons aussi de l'après-négociation.

- Présentation de la phase de conclusion
- Les erreurs courantes à éviter dans la conclusion
- L'attitude à adopter
- La gestion des concessions
- L'après-négociation
- Les alternatives à la conclusion

Module 9 : Mise en situation : Scénarios de négociation réelle

Nous allons vous donner des situations où vous pourrez pratiquer cet art. Cela passera évidemment par la création de scénarios de négociation que l'on pourrait retrouver dans la vie réelle.

- Contextualisation des scénarios
- Rôles et préparation des participants
- Évaluation des enjeux et définition des objectifs
- Application des stratégies et techniques apprises
- Communication efficace en situation de négociation
- Gestion des conflits et des tensions en temps réel

Module 10 : Lancer son activité de négociateur professionnel

Ce dernier module se concentrera sur le lancement de votre entreprise. Nous aborderons le côté administratif et marketing pour que votre activité cartonne sur le marché.

- Introduction à la profession de négociateur
- Développer une expertise en négociation
- Vendre ses services de négociateur
- Les démarches légales pour proposer ses services de négociateur
- Cibler sa clientèle et développer son réseau en tant que négociateur



À propos de FORMALIS

Entreprise française solidaire, FORMALIS est l'organisme de formation de référence en e-learning pour toutes les personnes souhaitant développer leurs compétences dans les secteurs du bien-être, des métiers du web, marketing, immobilier, graphisme, design, écriture.

En nous choisissant comme organisme de formation, vous favorisez le développement de vos compétences et celles de vos collaborateurs tout en étant vous-même acteur responsable : pour chaque formation, une partie des frais d'inscription et des frais pédagogiques sont reversés à des programmes d'accès à l'éducation en France et dans le monde.

E-LEARNING FORMALIS, marque déposée d'ABELART PRODUCTIONS, est un organisme de formation conforme aux critères qualité des OPCO et certifié DATADOCK.



Pour plus d'informations : <https://elearningformalis.fr>

Pour toute demande : contact@elearningformalis.fr / 01 87 20 06 98