

Négociation et influence

Description

60% minimum du temps d'un manager passe dans une activité de négociation ou d'influence, que ce soit face à un fournisseur, pour vendre un projet ou une idée, faire face à un conflit à résoudre, convaincre vos collègues ou vos collaborateurs. Si vous souhaitez connaître les rouages de la négociation et des techniques d'influence alors ce cours est fait pour vous. Si, dans votre quotidien, vous êtes amenés à négocier ou à convaincre, alors ce cours va vous aider à être à la fois plus efficace et mieux reconnu. Si vous souhaitez approfondir vos compétences de négociation, déjà acquises, avec des techniques avancées d'influence ou relationnel, alors ce cours vous donnera les clés nécessaires. Rejoignez-nous et ouvrez la voie de la négociation et de l'influence

Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

1300

Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

1300

Contenu du cours

Définition : Qu'est-ce que la négociation ?

- Passer en revue les 6 actes de la Checklist de Négociation (NeC)

Acte 1 : Analyse

- Analyse du cas
- Techniques importantes
- Simulation

Acte 2 : Attention

- Analyse du cas
- Techniques importantes
- Simulation

Acte 3 : Articule

- Analyse du cas
- Techniques importantes
- Simulation

Acte 4 : Accompagne

- Analyse du cas
- Techniques importantes
- Simulation

Acte 5 : Ajuste

- Analyse du cas
- Techniques importantes
- Simulation

Acte 6 : Accepte

- Analyse du cas
- Techniques importantes
- Simulation

Lab / Exercices

Nous ferons 8 à 12 simulations de vraies négociations encadrées et coachées par nos experts. Ces exercices illustreront les techniques et les cas pratiques des participants

Documentation

- Support de cours numérique inclus

Profils des participants

- Managers
- Chefs de projets
- Vendeurs/acheteurs
- Responsables clients

Connaissances Préalables

- Pas de prérequis

Objectifs

- Déterminer votre profil de négociateur
- Apprendre à maîtriser les 6-Actes de la négociation
- Apprendre les techniques de négociation prouvées par la science

Niveau

Fondamental

Durée (Nombre de Jours)

2

Reference

ORG-NEGO