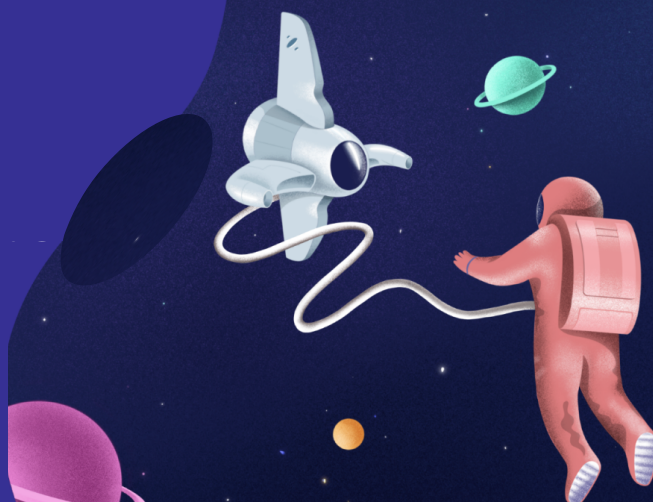


Thématique

Efficacité Professionnelle



L'Art de la Négociation Au Quotidien (Niveau 1)

Présentiel

14h

Les sessions de formation
Septembre < > Décembre 2020

10-11/09



2-3/11



2-3/12



Légende :

- Session en présentiel
- Session en classe virtuelle
- Session hybride-digitale (e-learning et classe virtuelle)



Devenir manager ca s'apprend

Devenir manager demande d'appréhender l'étendue de ses nouvelles fonctions et d'être opérationnel rapidement.

Analyser son futur poste et connaître les modalités du rôle de manager, construire son identité managériale pour s'intégrer rapidement dans son équipe sont des étapes clés pour une prise de fonction efficace.

Vous allez accéder à des espaces d'autonomie, d'expérimentation et de responsabilités.

Jusqu'à maintenant, vous deviez être personnellement efficace ; votre nouvelle mission consiste à rendre

Durée

**2 jours
Distanciel**

Contact

Florent Schmidt

Email : fschmidt@actinium.com

Tel : +33 (0)6 58 73 46 05

Négociation

Niveau 1 : Au quotidien

Pour qui ?

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant progresser dans sa capacité à négocier au quotidien
- Se situer dans une situation de négociation
- Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur
- Construire un scénario pour atteindre ses objectifs
- Argumenter pour influencer la négociation

Objectifs

Pédagogie

- 40% théorique, 60 % pratique

Points forts

- Formation basée sur l'expérientiel (mises en situation)
- Formation menée par un coach certifié, favorisant une prise de recul et une autonomisation des participants
- Format 2 jours + 1 jour, permettant de debriefer des situations vécues, avec un rappel et/ou un approfondissement de certains points de la formation

Pré-requis

- Aucun

Intervenant

- Formateur spécialisé dans les techniques de négociation

Programme détaillé page suivante...



A propos d'ACTINUUM

Notre ambition est d'accompagner votre entreprise vers une forme d'unité :

Des Hommes épanouis et performants, qui réalisent des projets cohérents alignés sur vos objectifs et supportés par une organisation adaptée aux ressources disponibles.

Nous unissons nos forces pour trouver les réponses opérationnelles capables de produire la valeur attendue par vos clients et votre projet d'entreprise.

ACTINUUM accompagne les organisations et les hommes avec une approche innovante et différenciée, permettant de travailler sur différents niveaux de consciences : le mental, le corporel et l'émotionnel.

Notre approche associe formation, accompagnement et coaching. Elle transforme les théories du management en outils opérationnels et en bonnes pratiques accessibles à tous.

Tous nos consultants sont des experts de la pratique managériale et de l'accompagnement des transformations d'entreprises.

Contenu de la formation

JOUR 1 : Se positionner dans une situation de négociation

Identification des enjeux de la négociation

- Les caractéristiques et les principes de tout processus de négociation (les variables et le champ de la négociation)
- Les enjeux et les objectifs de la négociation
- Les différents types de négociation (distributive, coopérative, de totale coordination)
- Les postures du négociateur

La psychologie de la négociation

- La gestion des tentatives de déstabilisation
- Les techniques de marchandage
- Le langage non-verbal et les attitudes clés
- La maîtrise de son assertivité dans une situation de négociation

Mise en situation : Exercices de communication et de prise d'ascendance sur son interlocuteur

Les rapports de force : les identifier, les comprendre, les déjouer

- Les stratégies de défenses et d'autodéfenses (les fonctionnements et les envahissements émotionnels)
- Les leviers et les automatismes des rapports de force
- Schémas et fonctionnement des rapports de force (approche comportementale DISC et TCC)

Exercice pratique :

Elaboration d'une grille d'analyse des rapports de force

Mise en situation : Echange et retours d'expérience sur les rapports de force lors d'une négociation

JOUR 2 : Construire et conduire une stratégie de négociation

La mission de négociateur : l'assumer avec efficacité

- Le management des acteurs de la négociation
- La socio-dynamique comme outil pour une négociation efficace (Engager la négociation dans un climat de confiance, décoder les stratégies des acteurs, s'appuyer sur l'énergie des acteurs au lieu de s'y opposer, agir sur les acteurs clés pour influencer la dynamique de négociation, nourrir sa stratégie des alliés)

Exercices d'application : Identification des vecteurs et des acteurs de son environnement direct

Elaboration d'une stratégie de négociation

- Le choix d'une stratégie : gagnant-gagnant, donnant-donnant, conciliation, affrontement ou évitement
- Les 5 principes du modèle HARVARD de négociation
- La règle des 3 objectifs, la proactivité et l'anticipation

Exercices d'application :

Construction d'un scénario pour atteindre des objectifs

Contenu de la formation

JOUR 2 (suite) :

La conduite d'une négociation

- Identification de ses points différenciateurs
- Structuration de son argumentation
- La logique émotionnelle comme outil de l'intelligence des situations pour déjouer les stratégies d'influence et d'opposition
- La communication non violente pour faire face aux rapports de force sans se démettre.

Mise en situation : Conduite d'une négociation à partir d'un scénario de situation choisie et du mémento de négociation validé lors de l'atelier collaboratif suivi d'un débriefing sur les techniques de communication ainsi que d'argumentation

La conclusion d'une négociation

- Identification des moments et des signes pour conclure
- L'obtention d'un accord, la gestion de son suivi
- La définition d'une éventuelle renégociation
- Elaboration d'un bilan après négociation

Exercices d'application : A partir de la précédente mise en situation : élaboration de scénario de conclusion de la négociation et définition du processus de suivi et de bilan de la négociation

Ancrage des acquis

- Echange collaboratif entre les participants avec formalisation d'un support synoptique des points clés et des points de vigilance pour chaque type d'entretien
- Evaluation QCM
- Elaboration d'un plan d'actions à moyen terme



A propos d'ACTINUUM

Actinium, c'est :

- Une réponse globale capable de relier les contributions, de jeter un pont entre l'existant et vos intentions stratégiques ou vos objectifs opérationnels
- Une constellation de consultants et un maillage d'expertises qui vous offrent une vraie diversité de regards et d'approches ayant en commun des valeurs : la bienveillance, la simplicité, l'intégrité et le partage.
- Et partageant une culture managériale caractérisée par...
 - un mode de pensée : la pensée stratégique et la déclinaison en objectifs opérationnels
 - un mode de management par projet et portefeuille de projets
 - la capacité de relier les compétences notamment les soft (comportementales) & hard skills (méthodologiques/métiers)
 - l'intégration des standards et la mise à profit des dernières pédagogies d'apprentissage

Nos démarches et dispositifs de conseil / formation sont bâtis "à façon" pour coller au plus près à vos besoins et respecter vos spécificités.

Une équipe à **taille humaine**
avec un seul objectif : **créer de la**
valeur par les compétences.



Vos interlocuteurs ...

A la Direction Commerciale



Gwénaél Rigolé

Associé, Fondateur

Florent Schmidt

Associé, Directeur Commercial

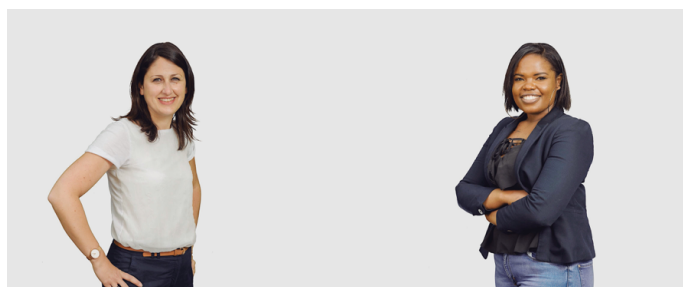
Lionel Richefal

Responsable Commercial

Barbara Evrard

Directrice Occitanie

Au service de Gestion des formations



**Florence Guerin-
Archambeaud**

Gestionnaire de formation

Leïla Cadet

Gestionnaire de formation

Pour nous contacter :

Tél. : 01 42 89 97 83 – Email : contact@actinium.com

Paris (siège social)
18 Rue Marbeau – 75116 Paris
Nouvelle adresse

Toulouse (Direction Occitanie)
16 rue Saint Antoine du T, 31000 Toulouse



Retrouvez toutes nos
formations sur
actinum.com/formations

actinum.com
18 rue Marbeau, 75116 Paris
Tel & fax : +33(0) 1 42 89 97 83
contact@actinum.com