



MIEUX NÉGOCIER

EN TOUTE CIRCONSTANCE

Méthode de négociation raisonnée

PRÉSENTATION

Nos vies professionnelles sont tissées de **négociations**. Qu'il s'agisse des **relations** avec les partenaires, les équipes, les clients ou les fournisseurs. La négociation apparaît désormais comme un savoir-faire fondamental dans le parcours des chefs d'entreprise, des managers et des vendeurs. Ce séminaire propose, au fil de nombreux exercices et simulations, d'acquérir une **méthode générale de négociation** afin d'éviter les pièges souvent contre-productifs du négociateur instinctif et permettre de dégager les meilleurs accords possibles.

PUBLIC

Managers de l'entreprise privée, cadres des services publics, chefs d'entreprise fréquemment confrontés à des situations de négociation dans leur pratique professionnelle.

OBJECTIFS

- Maîtriser l'intégralité du processus de **négociation raisonnée**
- Suivre une méthode, de la **préparation** des échanges à la conclusion d'un **accord**
- Evaluer et favoriser la possibilité des accords **gagnant-gagnant**
- Maximiser la **valeur** créée à la table de négociation
- Acquérir les **techniques de communication** permettant de dépasser les blocages
- Construire des partenariats fiables et durables
- Apprendre à dégager non pas de simples accords, mais les **meilleurs accords possibles**

MÉTHODE

Les exercices permettront aux stagiaires de s'impliquer dans des situations de négociation très variées : entre individus, par groupes, par délégations. L'armature conceptuelle issue des théories de la négociation est dégagée dans un second temps, en prenant appui sur les expériences vécues par les participants.

Cette formation repose intégralement sur un **contenu validé scientifiquement**.

INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 journées
- Formats : 8 à 20 personnes