

« Les techniques de négociation »

Objectifs :

- 1- Comprendre la négociation et son processus
- 2- Maitriser les phases de la préparation de la négociation
- 3- S'imprégner des différents styles de négociation
- 4- Le profil du négociateur efficace : (attitudes, compétences et différences culturelles)
- 5- Conseils pratiques pour réussir sa négociation, finaliser et conclure une négociation

Programme :

1- Comprendre la négociation

- Définition de la négociation
- Les fondements de la négociation
- Les différents types de négociation
- Les concepts voisins de la négociation

2- Le processus d'une négociation

- Le contact
- La clarification
- Les concessions
- La crise
- La conclusion

3- La préparation de la négociation

- Les différentes étapes de la préparation
- Les conseils pour une préparation de la négociation
- La grille d'analyse d'un conflit et la préparation d'une négociation sociale (exemple illustratif)

4- Les styles de négociation

- La variation de style en fonction de l'orientation de la négociation
- La variation de style en fonction de l'ouverture, la vérité
- La variation de style en fonction de l'objet, le client
- La variation de style en fonction de la personnalité, l'attitude, la psychologie
- Les styles de négociateurs d'après la grille de thomas kilmann

5- Le profil du négociateur efficace : (attitudes, compétences et différences culturelles)

- La fonction d'efficacité du négociateur
- Le négociateur efficace : les attitudes
- Le négociateur efficace : degrés d'individualisme ou collectivisme des différentes cultures
- Le négociateur efficace : rapport au temps et à l'espace
- Le négociateur efficace : attitude à l'action, au risque, au travail
- Le négociateur efficace : exemples de techniques

6- Conseils pratiques pour réussir sa négociation, finaliser et conclure une négociation

- L'intensité de la phase terminale de négociation
- Techniques courantes de conclusion d'une négociation

Durée : 04 jours