

## Public

- Managers opérationnels, chefs d'équipe, cadres de proximité et cadres intermédiaires, nouveaux managers

## Prérequis

- Sans objet

## Modalités d'admission

- Sur dossier

## Durée

- 14 h 00

## Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel
- En langue française
- Méthodes d'animation actives et interactives alternant des apports théoriques, des activités, des échanges autour de cas pratiques et des mises en situation

## Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

## Documents remis

- Attestation de formation

*Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation*

## Nous contacter

[www.aftral.com](http://www.aftral.com)

0809 908 908



# MANAGER EFFICACEMENT SES NEGOCIATIONS

## Objectifs généraux

- Maitriser les outils de communication afin de préparer sa négociation en connaissant les éléments nécessaires pour anticiper et contrecarrer son interlocuteur

## Les plus de la formation



- Des moyens matériels performants et innovants
- Une formation active et inter active avec des mises en situation pratiques

## Mode d'évaluation des acquis

- Evaluation finale des compétences de négociation

## Validation

- Attestation de formation
- Niveau : Sans niveau spécifique
- Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Sans objet
- Code RNCP/RS : Sans objet
- Certificateur : Sans objet
- Code Certif Info : Sans objet



## Agrément

- Sans objet

## PROGRAMME

N° SEQUENCE		DUREE
<b>0</b>	<b>Identifier les objectifs et étapes de la formation</b>	<b>/</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels</li> <li>▪ Présentation de la formation</li> <li>▪ Modalités pratiques</li> <li>▪ Tour de table</li> <li>▪ Test de positionnement</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>1</b>	<b>Maitriser les outils de communication</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier précisément ce qu'est la négociation La définition de la négociation Ses différences fondamentales avec la vente Les situations courantes de négociation</li> <li>▪ Intégrer les aspects stratégiques Les six pouvoirs possibles du négociateur La perception des autres sur les cartes que l'on a en main La détermination de la zone d'accord possible</li> <li>▪ Percevoir les enjeux liés à la communication Les pièges : inférences et malentendus Les modes de questionnement les plus opportuns La maitrise de sa communication non verbale et le décryptage de celle des autres S'informer et établir des propositions claires Les trois scénarii envisageables Les concessions et les contre parties possibles Bien connaître son profil personnel de négociateur Les 10 règles pour réussir sa négociation Les 10 tactiques possibles Les réponses face à ces tactiques si notre interlocuteur les utilise</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques.

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
<b>2</b>	<b>Maitriser les outils de communication afin de préparer sa négociation en connaissant les éléments nécessaires pour anticiper et contrecarrer son interlocuteur</b>	<b>7 h 00</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Savoir préparer ses négociations S'informer et établir des propositions claires Les trois scénarii envisageables Les concessions et les contre parties possibles Bien connaître son profil personnel de négociateur</li> <li>▪ Connaître les règles d'or et les tactiques Les 10 règles pour réussir sa négociation Les 10 tactiques possibles Les réponses face à ces tactiques si notre interlocuteur les utilise</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques.

N° SEQUENCE		DUREE
<b>3</b>	<b>Bilan et synthèse de la formation</b>	<b>/</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bilan de la formation</li> <li>▪ Synthèse du stage</li> <li>▪ Evaluation de satisfaction de la formation</li> </ul>		<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES</b>  Salle équipée d'un ensemble multimédia