

CONDUIRE ET RÉUSSIR DES NÉGOCIATIONS COMPLEXES



REPÉRER LA COMPLEXITÉ DANS LA NÉGOCIATION, SAVOIR FAIRE FACE

2 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. REPÉRER LES FACTEURS DE COMPLEXITÉ ET LES GÉRER : ESPACES, TEMPS, NOMBRES D'INTERLOCUTEURS
2. IDENTIFIER LES ACTEURS ET CARTOGRAPHIER LE POUVOIR ET LE LEADERSHIP.
3. FORMALISER LE MANDAT : DÉFINIR LA MARGE DE MANOEUVRE. QUI EST LE NÉGOCIATEUR ? QUEL EST SON RÔLE DANS LA STRUCTURE ? DISTINGUER NÉGOCIATEUR ET DÉCIDEUR...
4. FAIRE FACE AUX SITUATIONS DÉLICATES : MENACES, CHANTAGE, COUP DE BLUF, EFFET COLOMBO, ULTIMATUM BINAIRE, ULTIMATUM TEMPOREL... ETC
5. REPÉRER LES PROFILS COMPLEXES ET SAVOIR GÉRER : HISTRIONIQUE, NARCISSIQUE, VENTRE MOU, MAUVAISE FOI...
6. SAVOIR CONCLURE OU ARRÊTER...

OBJECTIFS

- Repérer les facteurs de complexité
- S'entraîner à gérer les contextes complexes : menaces, ultimatums
- Faire face aux profils dysfonctionnels
- Se doter d'une approche rigoureuse et limiter les facteurs humains

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un formateur lui même formé auprès d'anciens négociateurs du RAID
- Un référentiel structuré transérable aux négociations d'entreprises

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Managers
Pas nécessaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

Participant(e)

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Fonction

E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Formation choisie

Titre.....

Référence.....

Dates

Lieu

Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an,
à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).

Merci de préciser votre choix :

☐ Formation + Accès e-ressources pendant un an*

☐ Formation seule

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal Ville.....

Téléphone..... Fax

N°d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE/NAF N° Siret

Responsable formation

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Service

Tél. (ligne directe).....

E-mail.....

Signataire de l'inscription

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Service

Tél. (ligne directe).....

E-mail.....

Dossier

Dossier à adresser à :

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Service/Fonction.....

Tél. (ligne directe).....

E-mail.....

Facture à adresser à :

☐ À l'Entreprise / Établissement (préciser le service et l'adresse si différente)

.....

.....

.....

Si bon de commande, merci de le joindre impérativement à l'inscription

☐ À l'OPCA (préciser l'adresse)

.....

.....

.....

Libellé de convention :

Si différent de l'adresse Entreprise / Établissement :

.....

.....

.....

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions
générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/