

1. Objectifs

- ☐ Maîtriser les techniques de négociation pour réussir ses négociations.
- ☐ Savoir préparer ses négociations, argumenter efficacement, et gérer les situations de tension pour atteindre des résultats satisfaisants.

2. Description

Cette formation fournit les clés pour préparer, conduire, et conclure des négociations complexes. Les participants apprendront à analyser leurs enjeux, à identifier les intérêts des parties prenantes, et à construire des stratégies d'influence. La formation aborde également les styles de négociation et les techniques pour désamorcer les tensions, en insistant sur l'importance de la flexibilité et de la capacité d'adaptation pour réussir dans diverses situations.

3. Contenu

- Les fondamentaux de la négociation : principes et styles.
- Préparer une négociation : analyse des enjeux et objectifs.
- Techniques d'argumentation et de persuasion.
- Gérer les tensions et désamorcer les conflits.
- Conclure des accords durables et maintenir la relation.

4. Approche pratique

- Jeux de rôles pour expérimenter différents styles de négociation.
- Simulations pour préparer et mener des négociations complexes.