

GERER LES RELATIONS EN SITUATION DE NEGOCIATION

Vivre les aspects relationnels des négociations dans l'efficacité



Programme

Objectifs

- Gérer la dimension relationnelle des négociations
- Mettre en place une dynamique positive même en situation difficile
- Etre constructif face aux comportements négatifs

Public

- Toute personne confrontée à diverses situations de négociation et désirant gagner en efficacité relationnelle.

Durée : 2 jours

MODULE 1 - GERER LES TENSIONS

- Clarifier les enjeux relationnels et techniques
- Repérer les signaux de tension
- Limiter les tensions dans un groupe
- Répondre aux critiques injustifiées
- Faire face aux attaques personnelles

MODULE 2 - METTRE EN PLACE UNE NEGOCIATION EFFICACE

- Poser les bases relationnelles de la négociation
- Gérer les différentes phases de la négociation
- Adopter un argumentaire adapté
- Affirmer son point de vue
- Faire face aux résistances de l'interlocuteur

MODULE 3 - ADOPTER UN COMPORTEMENT ADAPTE

- Adopter une posture gagnant/gagnant
- Etre ferme sans agresser
- Adresser les messages d'autorité et les messages d'ouverture
- Favoriser l'adhésion par le geste
- Ecouter pour mieux convaincre