

LA NÉGOCIATION COMPLEXE



Public visé :
Tout public

Prérequis :
Aucun

Durée / Rythme :
14h / 2 jours

Méthodes pédagogiques :

- Adaptation de la formation au niveau d'expérience des participants
- Alternance de contenus théoriques et d'exercices pratiques
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...

Modalités :
Formation en présentiel, distanciel ou mixte

Suivi et Evaluation :
Contrôle continu (exercices, quizz...)
Émargement feuille de présence
Certificat de réalisation

Tarif Inter :
990 € net de taxe par personne
(Min 4 à 10 stagiaires)

Intra :
Nous consulter
(Min 1 à 10 stagiaires)

Délai d'accès :
D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :
contact@envoll.fr
04 42 92 29 72

Accessibilité :
[Cliquez ici](#)

Objectifs

Ce parcours de formation permet de gagner en assertivité et confiance lors de prochaines négociations, résolutions de conflits, ou simplement dans la communication interpersonnelle ou professionnelle

Objectifs opérationnels :

- Perfectionner sa technique, créer de la valeur, défendre plus facilement ses intérêts et mieux négocier grâce à nos méthodes simples et pratiques
- Renforcer son aptitude à devenir un bon communicant
- Gagner en charisme et en assertivité pour des relations plus saines et équilibrées
- Éviter d'argumenter ou de se justifier, car ce sont des erreurs stériles qui mènent à des guerres de position

A la fin de cette formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Recueillir les éléments contextuels et humains dans le but de préparer efficacement la négociation et mieux la conduire
- Connaitre ses valeurs intrinsèques, ses leviers de motivations
- Passer d'une volonté de convaincre à une volonté de comprendre
- Accorder un minimum de confiance pour créer de la valeur
- Chercher à apporter une réponse au problème de l'autre
- Mettre en place une vraie stratégie de réussite pour tous types d'entretiens en 8 étapes
- Sécuriser l'accord de façon pérenne en maintenant la relation
- Apprendre à perfectionner sa technique de négociation, pour créer de la valeur, défendre plus facilement ses intérêts et mieux négocier
- Savoir déjouer la menace, la manipulation, la colère, le bluff, l'ultimatum, les objections...
- Mieux gérer le rapport de force et les conflits dans les négociations complexes



LA NÉGOCIATION COMPLEXE



Public visé :
Tout public

Prérequis :
Aucun

Durée / Rythme :
14h / 2 jours

Méthodes pédagogiques :

- Adaptation de la formation au niveau d'expérience des participants
- Alternance de contenus théoriques et d'exercices pratiques
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...

Modalités :
Formation en présentiel, distanciel ou mixte

Suivi et Evaluation :
Contrôle continu (exercices, quizz...)
Émargement feuille de présence
Certificat de réalisation

Tarif Inter :
990 € net de taxe par personne
(Min 4 à 10 stagiaires)

Intra :
Nous consulter
(Min 1 à 10 stagiaires)

Délai d'accès :
D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :
contact@envoll.fr
04 42 92 29 72

Accessibilité :
[Cliquez ici](#)

Objectifs

Ce parcours de formation permet de gagner en assertivité et confiance lors de prochaines négociations, résolutions de conflits, ou simplement dans la communication interpersonnelle ou professionnelle

Savoir se préparer et comprendre les outils

Comprendre l'importance de la Préparation

- Établir les définitions et les bases de la Négociation et différencier le négociable du non négociable
- Établir les différents rôles entre négociateur et décideur
- Créer le tableau de préparation et de suivi des négociations complexes
- Analyse de situation et cartographie des enjeux des parties prenantes
- Distinguer les différences entre hypothèses et interprétations
- Définir votre mandat de négociation

Apprendre à mieux comprendre les personnes

- Réussir à déterminer ses propres valeurs intrinsèques
- Identifier les facteurs qui engendrent la crédibilité et la légitimité grâce aux 4 pouvoirs personnels
- Découvrir vos propres besoins motivationnels avec le Test Maslow
- Différencier les leviers personnels pour améliorer sa relation aux autres
- Identifier les différents rôles et influences de votre interlocuteur grâce à l'organigramme et au sociogramme

Connaitre les OUTILS pour mieux comprendre la psychologie humaine

- Décoder le jeu du triangle dramatique de Karpman
- Comprendre la pyramide de Maslow sous l'angle privé et professionnel
- Connaitre les fonctionnements des générations Baby-boomers, X, Y, Z pour mieux faire passer votre message
- Apprendre à détecter le mensonge
- Savoir utiliser la proxémie pour se positionner de façon efficace
- Savoir-faire un feedback avec la méthode des 3 A

Définir l'OBJECTIF à atteindre

- Établir son mandat Scan
- Identifier les 5 stratégies de sortie d'un conflit
- Comprendre la Position, l'Objectif et les Enjeux, Intérêts et Besoins de la partie adverse
- Identifier le message à transmettre et créer l'Objectif Commun Partagé
- Maîtriser les techniques de l'écoute active et le pouvoir des questions



LA NÉGOCIATION COMPLEXE



Public visé :
Tout public

Prérequis :
Aucun

Durée / Rythme :
14h / 2 jours

Méthodes pédagogiques :

- Adaptation de la formation au niveau d'expérience des participants
- Alternance de contenus théoriques et d'exercices pratiques
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...

Modalités :
Formation en présentiel, distanciel ou mixte

Suivi et Evaluation :
Contrôle continu (exercices, quizz...)
Émargement feuille de présence
Certificat de réalisation

Tarif Inter :
990 € net de taxe par personne
(Min 4 à 10 stagiaires)

Intra :
Nous consulter
(Min 1 à 10 stagiaires)

Délai d'accès :
D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :
contact@envoll.fr
04 42 92 29 72

Accessibilité :
[Cliquez ici](#)

Objectifs

Ce parcours de formation permet de gagner en assertivité et confiance lors de prochaines négociations, résolutions de conflits, ou simplement dans la communication interpersonnelle ou professionnelle

Mise en pratique lors d'entretiens de négociation

Savoir dérouler le Processus pour toutes sortes d'entretiens ou de réunions

- Utiliser la méthode universelle en 8 étapes pour mener tous types d'entretiens (embauche, évaluation, conflits, négociation...)
- Débloquer toute situation avec la méthode FoOFo
- Savoir clôturer les échanges pour en sortir gagnant-gagnant
- Élaborer un débriefing efficace pour monter en compétence
- Savoir utiliser les mots positifs dans son vocabulaire
- Comprendre les mécanismes du sommeil pour une meilleure récupération
- Prendre conscience des effets du sport et de l'alimentation

Modalités d'évaluation, de suivi des apprenants et d'appréciation de la formation

Avant la formation

- Test d'évaluation pré-formatif, positionnement avant la formation (durée 10 minutes)

Pendant la formation

- Questions de reformulation après chaque pause pour valider les acquis en cours de journée
- Test d'évaluation en fin de formation sous forme de QCM (Durée 15 minutes)
- Formulaire d'évaluation de satisfaction de la formation

Après la formation

Remise d'une attestation de formation, mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis

