

## Négociez mieux au quotidien

### 2 jours

**Prix : 1100 euros HT**

### Objectif

- Cadrer les situations de négociation pour adapter sa stratégie.
- Développer son charisme personnel pour renforcer son pouvoir de conviction.
- Identifier les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables.

### Public

Cadres ou managers amenés à négocier

Par groupe de 8 personnes

### Programme de la formation

#### 1. **Savoir préparer une stratégie de négociation**

Définir le contexte de la situation.  
Se fixer des objectifs et mesurer les enjeux réciproques.  
Délimiter les champs d'action, les marges de manœuvre.

#### 2. **Adapter la négociation à son interlocuteur et le convaincre**

Développer une communication confiante et constructive.  
Renforcer son charisme personnel.  
Les compétences spécifiques requises en termes de communication et de négociation

#### 3. **Etablir des stratégies gagnantes**

Analyser les enjeux et les motivations des interlocuteurs.  
Etablir et orienter le dialogue.  
Obtenir un accord profitable pour les deux parties.

#### 4. **Maîtriser les techniques de négociation**

Garder le leadership.  
Sortir des situations d'impasse.  
Gérer les conflits.

### Le suivi

Cette formation est faite en groupe avec des ateliers (parfois filmés) et peut être suivie d'entretiens individuels personnalisés pour des séances de coaching.