

Laurent Sanchez Consultants

COACHING ET CONSEIL DE DIRIGEANT, D'EQUIPE ET D'ORGANISATION
NEGOCIATION COMPLEXE ET GESTION DE CRISE, FORMATION ET RH EXTERNALISEES

FORMATION DES DIRIGEANTS A LA NEGOCIATION

1 Jour

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender et connaître les techniques de base de la négociation
- Savoir ouvrir et fermer une négociation
- Apprécier les situations et savoir quelles techniques utiliser en particulier

COMPETENCES VISEES

Acquisition des réflexes et des bonnes pratiques en matière de négociation

PUBLICS CONCERNÉS

Cadres en situation de direction de départements / projets / business units / entreprises

PRE REQUIS

Aucun

METHODES MOBILISEES

Alternance de théorie et de pratique dans le cadre de l'apprentissage avec mise en situation

MODALITES D'EVALUATION

Attestation d'évaluation des acquis

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Réponse sous une semaine en fonction du planning
- Minimum 2 personnes
- Maximum 12 personnes
- En intra ou inter

DUREE : 1 jour

INTERVENANTS

Laurent Sanchez

LIEU

- Dans les locaux du/des clients
- Ou dans un endroit de location qui sera indiqué

DATES

- Horaires : 9h – 17h00
- Dates : en fonction du planning

BUDGET

A partir de 1 700 € HT / J. en Intra (hors frais) ; sur devis en Inter (hors frais)

CONTACT : formation@lsconsultants.fr

ACCESSIBILITES

En intra ou en salle de location, inclusion des personnes en situation de handicap

PROGRAMME

- **Connaître ses forces et faiblesses en situation de négociation**
- **Pourquoi négocier ?**
 - Différentes acceptations de la négociation
- **Grandes phases de la négociation**
 - Préparation
 - Ouverture
 - Conclusion
- **La boîte à outils de la négociation**
 - La préparation
 - La recherche d'informations
 - L'argumentation
 - Les concessions
 - La gestion du temps
- **Les différentes techniques de négociation**
 - Point par point
 - Donnant – donnant
 - Élargissement
 - Faux pivot
 - Globalisation
- **Les différents profils comportementaux de négociateurs**
- **Les erreurs à éviter**

APPRECIATION : INDICATEURS DE RESULTAT

- Note de 1 (faible) à 10 (élevé) d'appréciation générale de la formation dans le questionnaire d'évaluation à chaud de chaque session
- % de recommandations (« plutôt » et « tout à fait ») de la formation par les participants relevé dans le questionnaire d'évaluation à chaud de chaque session

Numéro d'activité: 1195 05177295
V1/2020

29, quai d'Anjou 75 004 Paris - www.lsconsultants.fr
adm@lsconsultants.fr

SARL au capital de 720 000 € - 532 300 902 RCS Paris - FR6053230090200022