

Réussir ses petites et grandes négociations de tous les jours (1J)



Descriptif

« *Ne négocions jamais avec nos peurs. Mais n'ayons jamais peur de négocier.* » - John Fitzgerald Kennedy

Quand on parle de négociation, on pense immédiatement à l'aspect commercial. Pourtant, la négociation est présente dans bien d'autres domaines : négocier son salaire, négocier des objectifs, négocier un délai, une charge de travail, une planification, que ce soit dans la vie professionnelle ou dans la vie personnelle, il est indispensable de savoir négocier pour obtenir ce que l'on veut.

Or bien négocier ne s'improvise pas. Cela nécessite des compétences relationnelles et analytiques de premier plan. S'il n'existe pas de techniques de négociation infaillible, la connaissance et la maîtrise d'un certain nombre de méthodes et d'éléments clé s'avère nécessaire pour conduire un entretien de négociation. Tel est l'objectif de cette formation, comportant de nombreux exercices pratiques.

Objectifs

- Récolter les informations nécessaires pour bien se préparer à la négociation
- Préparer des arguments cohérents, documentés et ciblés en fonction de ses interlocuteurs ;
- Prévoir les objections éventuelles et mettre en place des parades adaptées ;
- Prendre contact avec empathie et respect des différents intervenants ;
- Développer ses compétences d'écoute active ;
- Procéder à un questionnement habile ;
- Donner avec mesure pour recevoir ce qui est important pour soi ;
- Optimiser les blocages, jokers et interruptions ;
- Conclure le processus de négociation avec sérénité.

Pour aller plus loin

- Communiquer avec assertivité (1J)
- Décoder le langage non-verbal de son interlocuteur (1J)