

Comment négocier en confiance ?

OBJECTIFS

Nous négocions au quotidien au travail sans en avoir réellement conscience. Nous pourrions aussi appeler ça communiquer en ayant un objectif.

Quelques exemples:

Lancer une demande interne ou externe vers un client à propos de process ou procédures modifiées; oser mettre sur la table une demande de promotion ou d'augmentation salariale; réussir à ajouter à votre équipe un collègue spécifique venant d'un autre service, demander à un collègue d'utiliser la bonne méthodologie de travail; clarifier vos objectifs avec votre supérieur hiérarchique; essayer d'obtenir une place de parking; rendre abordable une demande d'augmentation de budget; ...

Autant de situations dans lesquelles nous pouvons consciemment utiliser nos compétences de négociations pour aborder des discussions avec confiance, aborder les points qui doivent réellement l'être et obtenir un réel impact sur le résultat.

Bien se préparer, mentalement et au niveau contenu, est primordial.

Tout comme le fait de savoir entendre et tenir compte des besoins de l'autre personne impliquée dans la conversation.

Pendant cette animation interactive nous passerons de la théorie à de la pratique en passant aussi par des moments de réflexion. Tout cela pour permettre aux participants d'intégrer réellement la matière et d'être en mesure d'appliquer cela ensuite au travail.

L'objectif de cette formation est de répondre aux questions suivantes :

- Comment communiquer de façon efficace ?
- Comment préparer une conversation avec une négociation ?
- Comment créer et partager de la valeur?
- Comment gérer les émotions (chez vous et chez l'autre)?
- Comment gérer le syndrome de la "peur du conflit- donc je préfère ne rien dire"?
- Quel est l'impact de votre propre préférence de communication sur les autres?

RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Basique

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

Les directives de tarification conjointe sont appliquées dans le cadre d'une initiative conjointe.

PUBLIC

Le cours de formation peut être suivi par différents groupes cibles :

- pour des professionnels dont la négociation ne fait pas partie intégrante de la fonction, en d'autres mots: pour les fonctions autres que les fonctions commerciales;
- pour des professionnels qui se posent des questions ou vivent des situations face auxquelles ils ne savent pas comment avancer ou les prendre en main;
- pour des professionnels qui cherchent le "comment" avoir une négociation décisive.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation en développement personnel : cette formation ne requiert aucune connaissance préalable.

PROGRAMME

CONTENU

Formation en classe (*durée 6 heures*)

- Check-in
- Les différentes étapes d'un entretien de négociation
- Explorer les différents styles de préférences
- Gérer les émotions (de soi et de l'autre)?
- État d'esprit indispensable pour créer et partager de la valeur
- Impact de la peur d'évitement de conflit
- Entretien de négociation : exercices et débriefing
- Pépites du jour & check-out

Intervision en ligne (en groupe) (*durée 3 heures*)

- Réflexion: Qu'est-ce qui va, qu'est-ce qui ne va pas encore
- Quelles sont les questions qui subsistent
- S'entraîner et s'exercer sur des cas concrets

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 1 journée de formation (6 heures) + 1 intervention (3 heures)
- **Heures :** 09:00 à 17:00 et 09:00 à 12:30
- **Lieu :** Febelfin Academy : Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une « **Formation en classe** » se suit en présentiel en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

Matériel didactique: Présentation Powerpoint, des exercices pratiques, ...