MDE Business School

en collaboration avec

LAGOS BUSINESS SCHOOL
PAN-ATLANTIC UNIVERSITY

SEMINAIRE DE FORMATION

Les techniques avancées de Négociation



IHE-Afrique

Aperçu du programme

LA NEGOCIATION fait partie des actes que chaque individu accomplit plusieurs fois par jour. C'est un acte encore plus important pour quiconque exerce des responsabilités dans une organisation, qu'elles qu'en soient la taille et la mission.

Que ce soit dans le cadre familial (avec son conjoint ou ses enfants) ou dans son milieu professionnel (avec les membres de son équipe, ceux des autres équipes, ses partenaires, ses clients), le manager se trouve constamment placé dans une position de négociateur.

A partir de cas et d'exercices pratiques, un accent particulier est mis sur l'importance de la communication dans le processus de négociation et sur l'examen des faits et des acteurs pour mieux appréhender les enjeux de la négociation et les possibilités d'accord.

Objectifs de la Formation

Savoir ce qu'est une négociation et quels en sont les mécanismes.

Identifier les types et techniques de négociation.

Maîtriser les différentes phases de négociation.

Se familiariser avec les postures et attitudes les plus efficaces.

Savoir préparer et conduire une négociation.

Surmonter les entraves à la bonne marche d'une négociation.

Bénéfices

Savoir prendre du recul pour trouver la meilleure solution.

Améliorer sa communication en développant sa capacité d'écoute et en prenant conscience de ses émotions et de celles des autres.

Créer un climat de confiance dans ses relations interpersonnelles.

Favoriser l'harmonie et l'équilibre social au sein de l'entreprise.

Contenu de la Formation

1- La négociation, qu'est-ce que c'est ?

- Les intérêts en jeu.
- Les options.
- Les critères.
- Les alternatives.

2- La préparation de la négociation :

- Fixer des objectifs clairs.
- Anticiper les réactions de la partie adverse.
- Développer une stratégie claire.

3- Les postures : compétition ou collaboration.

4- Les dynamiques de négociation.

5- Des exercices pratiques

01 52 19 19 19 / 01 52 20 20 20 - info@mde.ci seminaires@mde.ci