



“Négocier : l’art de gagner les combats avant qu’ils n’aient lieu”.

CONTENU ET COMPETENCES DEVELOPPEES



Analyser le contexte de la négociation

Les participants seront formés aux grands principes de la négociation : les **3 tensions**, la **pression du temps**, la **confiance**, la **garantie** et la **réputation**.

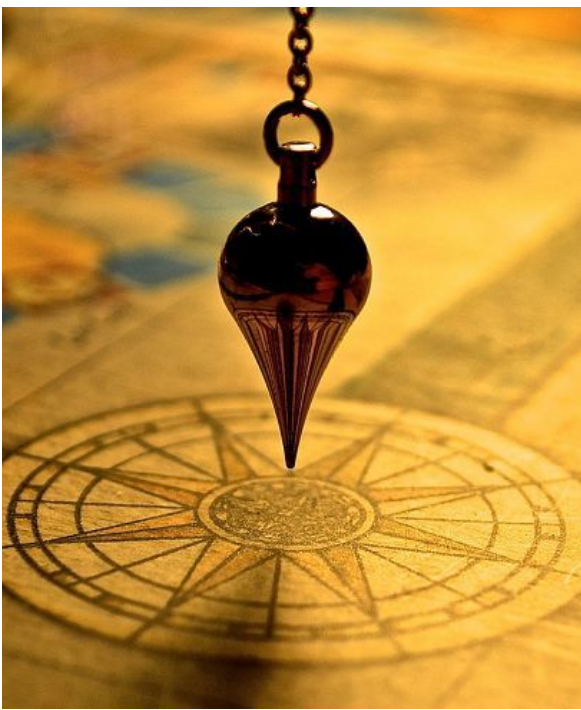
Par un enchaînement de simulations engageantes ils découvriront ces rouages qui influent sur leur quotidien et apprendront à les appréhender plutôt que de les subir.



Préparer la négociation

Dans cet atelier les participants découvriront notre **grille de préparation en 10 points** balayant l’ensemble des éléments qui doivent être préparés avant toute négociation.

Les participants seront amenés à travailler point par point sur la préparation de leurs futures négociations.



Définir une stratégie de négociation

Être en position de **force** ne signifie pas toujours devoir adopter un comportement **offensif**. Être en position de **faiblesse** ne signifie pas toujours devoir adopter un comportement **défensif**.

Dans cet atelier les participants travailleront sur leur capacité à réussir leurs négociations indépendamment de leur position.



Maîtriser l’ancrage dans la négociation

Les bons négociateurs maîtrisent les mécanismes de l’**ancrage**. Ils appliquent une méthodologie précise pour se préparer à énoncer une offre et obtenir un bon accord.

Les participants de cet atelier découvriront comment préparer leur négociation et comment ancrer leur interlocuteur avec une proposition qu’il leur sera difficile de refuser.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Prérequis : aucun

Contacts : contact@byseven.co

Objectifs :

- Comprendre et maîtriser les techniques de négociation,
- Maîtriser la préparation d'une négociation,
- S'exercer à la conduite de négociations seul ou en équipe.

Durée : 4 semaines

Tarif : 1 250 € H.T par participant

Lancement de la formation : Lundi 2 Novembre 2020

Sessions collectives : Chaque Jeudi soir de 19h30 à 22h30 (05, 12, 19 et 26 Novembre)

Travail individuel : Pour-actions quotidiens en distanciel

Clôture de la formation : Vendredi 27 Novembre

Modalités d'accès : Inscription sur le site <https://learn.byseven.co/>

Délais d'accès : Clôture des inscriptions une semaine avant la début de la formation

Méthodes mobilisées : La méthode Seven est détaillée ici : <https://learn.byseven.co/method/>

Modalités d'évaluation : Simulations et études de cas.

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui