



ADJAN

FORMATION

ÊTRE INFLUENT DANS LA NÉGOCIATION

14H

OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, le participant sera capable d'adopter une posture de négociation centrée sur l'humain afin d'influencer positivement son interlocuteur, gérer la relation dans la durée et sortir des schémas de négociation classique, en mobilisant des outils relationnels adaptés au contexte.

PRÉSENTIEL

LIMOGES - REIMS - NANCY

 adjan.fr



Notre programme

MODULE 1 : Comprendre les leviers humains de la négociation

- Les mécanismes psychologiques et émotionnels en négociation
- Besoins, motivations et freins des interlocuteurs
- Biais cognitifs et impact sur la prise de décision
- Différences entre négociation de position et négociation relationnelle

MODULE 2 : Posture, communication et prise d'influence

- Posture du négociateur et crédibilité perçue
- Communication verbale et non verbale
- Écoute active, questionnement stratégique et reformulation
- Techniques d'influence éthique basées sur la relation

MODULE 3 : Sortir de la zone de confort et créer une relation gagnant-gagnant

- Déconstruction des schémas classiques de négociation
- Gestion des objections, résistances et tensions
- Adaptation de la stratégie selon le profil de l'interlocuteur
- Construction d'une relation durable et de confiance

Notre formateur :

Frédéric Rogé : Ancien négociateur du GIGN et ancien responsable de la cellule de négociation de crise





Les modalités de formation

PRÉREQUIS ET PUBLIC VISÉ

Aucun prérequis
Commerciaux, managers, dirigeants, chargés de relation client

DURÉE DE LA FORMATION

Cette formation se déroule sur une période totale de 14h (évaluation comprise).

ATTESTATION

Une attestation de formation vous sera délivrée à la fin de la formation sous les conditions suivantes : Assiduités, participation aux ateliers réalisation des évaluations

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1- Stratégie de prospection

Mettre en œuvre une stratégie de négociation fondée sur l'influence humaine en analysant la posture de l'interlocuteur et en adaptant sa communication verbale, non verbale et relationnelle pour atteindre un accord gagnant-gagnant.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations formatives : QCM, comptes rendus...
- Évaluations sommatives : QCM, comptes rendus...
- Évaluation de satisfaction sur ADJAN LEARNING

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Jusqu'à 2 mois après signature de la convention de formation.

Un test de positionnement avant la formation est effectué sous la forme d'un questionnaire afin de juger le niveau du stagiaire entrant.

CERTIFICATION

Une attestation de formation vous sera délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.


Nos intervenants adaptent les rythmes, temps de formations et les modalités pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap. Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap M. JACQUES par mail contact@adjan.fr afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques .

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Apport de connaissances, mises en situation
- Accompagnement pendant la formation par un formateur
- Questionnement sur le forum BEEDEEZ
- Illustration de la formation avec des cas concrets (exemples pratiques tirés notamment des sanctions)

 74 rue du Dr Lemoine, 51100 Reims

 contact@adjan.fr

 03 72 60 60 31

Prix :
Tarif Inter entreprise : 700€/HT
Sur Devis