

———— Négociation

Opérationnelle ————

FORMATION NÉGOCIATION OPÉRATIONNELLE

OBJECTIF

Le niveau de Négociation OPÉRATIONNELLE est le deuxième du parcours. Il vous permet d'appréhender de manière plus complète la tactique et la stratégie de vos négociations.

Basé sur le référentiel In_Cognita©, vous y apprendrez à saisir précisément le profil psychologique de votre interlocuteur et à y adapter votre communication, choisir la stratégie de négociation en fonction de la situation, gérer un ultimatum et élaborer des entraves pour y faire face et bien sûr adapter vos techniques rationnelles dans le cadre de négociations dites « froides », seul comme en équipe.

Grâce à ce module, vous aurez un temps d'avance dans la préparation et l'analyse de vos négociations pour vous permettre d'aborder plus stratégiquement et sereinement les situations délicates.

A L'ISSUE, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Utiliser les outils rationnels de négociation à bon escient
- Désamorcer un ultimatum et mettre en place des entraves
- Identifier les cadres de négociation pour imposer le sien.
- Établir la structure de profil de son interlocuteur afin d'adapter sa communication, son comportement et sa stratégie de négociation

Mais nous avons plutôt envie de vous parler de ce que vous allez y vivre et en retirer comme :

- Une expérience unique et immersive.
- Une aventure pavée d'interactions et d'exercices vivants.
- Apprendre à être enfin à l'aise dans toutes les situations de négociations.
- Savoir gérer ses émotions et celles des autres dans les situations d'opposition.

En effet, chacune des formations In_Cognita est construite comme une expérience à vivre et à partager. Vous n'allez pas seulement devenir négociateur ou négociatrice mais vous allez changer de l'intérieur dans vos émotions, votre regard et votre stratégie.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques et techniques :



- Support de formation en version numérique.
- Démonstrations.
- Mises en situation individuelles et de groupe.
- Projection de supports visuels (images et vidéos).



Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi :

- Feuille d'émargement
- Quizz à l'issue de chaque journée de formation
- Évaluation de satisfaction de la formation
- Certificat de réalisation transmis en fin de formation

CONTENU

JOUR 1

- Techniques de négociation rationnelle
- Les cadres en négociation
- Gestion d'un ultimatum
- Préparation à la négociation (étude de cas)

JOUR 2

- Profils psychologiques et matrice de communication.
- Stratégies : négociation systémique
- Construction d'entraves, traitement des objections



Durée : 14h sur 2 jours



Pré-requis : Avoir effectué le module Négociation Fondamentale



En présentiel uniquement



Modalités d'inscription, jusqu'à 15 jours avant la date d'entrée en formation et dans la limite des places disponibles, via la fiche contact du site internet



1550€ le module



Notre organisme tente de donner les chances à tous. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Vous pouvez contacter notre référente Handicap à l'adresse mail suivante : anne.vendange@in-cognita-corp.com.



contact@in-cognita-corp.com



01.80.82.43.33

IN_COGNITA (SAS AD CONSEIL AU CAPITAL DE 30.000€) 9 RUE DU JEU DE PAUME –
78640 NEAUPHLE LE CHÂTEAU
SIRET : 901933432

NDA 11 78 86899 78 (CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT)



V.1 05.2024