



INTRA : 4500 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N003



PUBLIC CIBLE

- Toutes fonctions commerciales, achats ou managériales



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14h)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Diagnostiquer le conflit en négociation
- Gérer les spirales conflictuelles
- Développer une vision macro du conflit et l'adopter
- Développer une stratégie de gestion des conflits grâce à des outils concrets



PRÉREQUIS

- Avoir suivi une formation en négociation (Négociation 7 points, Négociation Raisonnée...)

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Introduction à la négociation conflictuelle**
 - Comprendre les bases de la négociation conflictuelle
 - Identifier les types de conflits en négociation
 - Explorer les défis de la gestion des conflits
- **Analyse des intérêts et des positions**
 - Distinguer intérêts et positions dans une négociation
 - Techniques pour découvrir les véritables intérêts des parties prenantes
 - Identifier les points de convergence et de divergence
- **Communication non violente**
 - Utiliser des techniques de communication non violente
 - Pratiquer l'écoute active et l'empathie
 - Exprimer ses besoins et préoccupations de manière constructive
- **Gestion de l'émotion et du stress**
 - Comprendre l'impact des émotions et du stress
 - Stratégies et techniques pour gérer ses émotions et rester calme en situation de conflit
- **Technique de négociation collaborative**
 - Stratégies pour transformer les conflits en opportunités
 - Générer des options créatives et trouver des solutions mutuellement avantageuses
 - Recherche de consensus et construction de relations durables
- **Résolution de conflits et évaluation de la performance**
 - Techniques de résolution de conflits pour des accords durables
 - Évaluer et analyser les résultats de la négociation conflictuelle, identifier les opportunités



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expériences entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en négociation et en résolution de conflits

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation depuis 2022 : 114
- Taux d'assiduité : 79.19%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 91%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>