



INTRA : 1500 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N009

PUBLIC CIBLE

- Tout public

DURÉE DE LA FORMATION

- 0,5 jours (3h30)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principaux traits du leadership en négociation
- Appliquer des stratégies avancées de communication et de persuasion pour diriger efficacement les discussions de négociation
- Maîtriser les techniques de gestion des conflits et de résolution de problème

PRÉREQUIS

- Exercer une activité commerciale
- Passage du questionnaire DISC (en option)

firstgroup
spark
CONSEILS & FORMATION

Programme

- **Comprendre le leadership en négociation**
 - Les 7 compétences clés du leader-négociateur
 - Exemples et inspirations de leaders-négociateurs emblématiques
- **Préparation de la négociation et posture de leadership**
 - Gérer sa préparation physique et mentale
 - Techniques de respiration et gestion du stress
- **Communication persuasive et leadership**
 - Techniques avancées de communication pour influencer positivement les négociations
 - Exprimer ses arguments de façon convaincante
 - Analyse de scénarios de négociation
- **Gestion des conflits et résolution de problèmes**
 - Stratégies de gestion des conflits pendant les négociations
 - Exercices pratiques de résolution de problèmes en contexte de négociation
- **L'empathie au service de la négociation**
 - L'importance de l'empathie dans la compréhension des besoins et des motivations des parties prenantes
 - Les différents types d'empathie et la gestion des émotions
- **Application pratique, réflexion, posture**
 - Etudes de cas réels de négociation en groupe
 - Planification des prochaines étapes pour mettre en pratique la posture et la présence du négociateur
 - Exercices de mise en situation



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience 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

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 : N.A
- Taux d'assiduité : N.A
- Taux de satisfaction des stagiaires : N.A

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>