



DÉVELOPPER MA CAPACITÉ À NÉGOCIER

Pour réussir dans vos missions professionnelles, vous êtes certainement amené(e) à faire jouer vos compétences relationnelles et vos capacités de négociation. Il peut s'agir de négocier la mise à disposition de moyens supplémentaires avec votre manager, une nouvelle répartition du travail au sein de votre équipe, des normes de qualité spécifiques avec un fournisseur, les modalités d'une prestation particulière avec un client, ou encore une intervention en urgence de la part d'une fonction support. De quoi s'agit-il, lorsque nous parlons de négociation ? Certainement pas d'imposer ses vues au détriment de l'autre partie mais de trouver une solution gagnant-gagnant qui assure la pérennité de la relation avec vos partenaires. Comment y arriver ? C'est ce que cette formation vous propose de découvrir en développant votre capacité à négocier grâce à la méthode des gains mutuels.

Ce programme KEDGE s'adresse à :

- des managers de business unit
- des managers de proximité
- des chefs de projet
- des experts fonctionnels
- tout collaborateur amené à négocier des moyens ou en relation avec des prestataires

À l'issue de ce programme, vous serez capable de :

- préparer efficacement vos négociations
- conduire de façon organisée et constructive vos négociations
- adopter les comportements porteurs de succès pour la négociation

Le certificat de management validera l'acquisition des compétences visées par ce programme de formation.



Les bénéfices de ce programme :

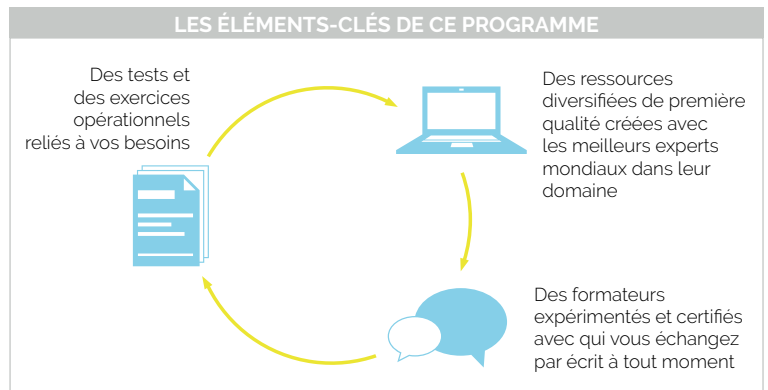
vous acquerez une compétence de négociateur que l'évolution du monde professionnel tourné vers toujours plus de complexité et de transversalité rend de plus en plus indispensable
vous développerez votre capacité à obtenir les solutions et moyens qui renforceront votre performance et celle de votre équipe
vous vous affirmez comme un intervenant à même de satisfaire les besoins de son équipe tout en préservant la relation avec ses partenaires

PARCOURS PÉDAGOGIQUE SUR 3 MOIS (21H)

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants qui vous permettent d'accéder au site de votre programme de formation.

1 Je fais le point

Évaluez votre niveau initial et exprimez vos attentes vis-à-vis du programme afin que votre formateur vous conseille un parcours personnalisé.



2 Je maîtrise les fondamentaux

Formez-vous et mettez en pratique les fondamentaux en bénéficiant de l'expérience et des conseils de votre formateur.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Préparer votre négociation

- Vous placer dans le cadre de la méthode des gains mutuels
- Organiser efficacement votre préparation
- Rendre votre réflexion préparatoire la plus riche et la plus utile possible

3 J'approfondis mes acquis

Consolidez les compétences acquises et approfondissez-les. Repartez avec un plan d'action prescrit par votre formateur.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Conduire votre négociation

- Identifier vos forces et faiblesses en négociation
- Prendre en compte la dimension relationnelle de la négociation
- Vous affirmer avec assertivité dans la négociation

4 Je reçois mon certificat

Le formateur évalue vos progrès tout au long de votre parcours de formation. À l'issue de celui-ci, vous recevez un certificat attestant des compétences acquises.

