

	<b>FICHE PRODUIT</b>	Identification : Trainevo-Ficheprod-01
		Révision de la date : 11/2021
		N° version : 01

## Atelier : L'ABC DES NÉGOCIATIONS - Lutter moins – Avoir de meilleurs résultats

Dans la vie, vous n'obtenez pas ce que vous méritez mais ce que vous négociez ! Les négociations représentent une part substantielle de nos interactions quotidiennes.

Vos compétences en négociation déterminent l'heure à laquelle vous allez déjeuner avec vos collègues, quand avoir une réunion de département, votre salaire et votre rémunération, votre portefeuille de responsabilités, les conditions d'une acquisition ou la stratégie de votre entreprise.

Ce que les autres ressentent lorsqu'ils négocient avec vous a également un impact significatif sur la qualité de vos relations futures, y compris le climat organisationnel. En résumé, vos compétences en négociation sont un facteur clé de réussite individuelle et organisationnelle.

Cet atelier est conçu pour les managers qui ont les compétences analytiques pour découvrir des solutions optimales aux défis d'affaires qui cherchent à développer davantage leurs compétences de négociation pour que ces solutions soient mieux acceptées et mises en œuvre en comprenant la psychologie derrière les négociations.

### Public cible

Toute personne interagissant avec des gens dans les organisations.

**Prérequis :** L'ABC DU TRAVAIL (séminaire de 2 jours)

<b>Référence :</b>	<b>Catégorie :</b>	<b>Durée:</b>
Trainevo-092022-RH-16	Leadership / Personnes / Stratégie	1 jour
<b>Langue(s) :</b>	<b>Organisme d'entraînement :</b>	<b>Nb de participants (min) :</b>
Anglais / Allemand		20

### Objectif (s)

#### DEVENEZ UN NÉGOCIATEUR **PLUS COMPÉTENT**

- Comprendre les pensées et les sentiments de vous-même et des autres dans les négociations
- Développer une boîte à outils de principes de négociation efficaces basés sur la recherche et la pratique scientifiques

#### DEVENEZ UN NÉGOCIATEUR **PLUS EFFICACE**

- Apprenez à appliquer la boîte à outils de principes pour améliorer vos compétences, vos processus et vos résultats en matière de négociation.

- Explorez votre talent, vos compétences, vos forces et vos lacunes en tant que négociateur dans des situations spécifiques dans un cadre sûr

#### DEVENEZ UN NÉGOCIATEUR **PLUS RÉFLÉCHI**

- Pratiquez la routine de surveiller continuellement vous-même et les autres dans les négociations
- Analyser les négociations passées pour devenir plus efficaces à l'avenir

### Programme

Cet atelier abordera les questions suivantes :

- Pourquoi certaines personnes aiment-elles négocier alors que d'autres le détestent ?
- Quel modèle les gens peuvent-ils utiliser pour s'engager dans une approche structurée des négociations ?
- Qu'est-ce qui définit le succès des négociations ?
- Comment le cadre ABC peut-il aider le processus de négociation ?
- Les bons négociateurs sont-ils nés ou faits ?

### Méthode

« *J'entends et j'oublie, je vois, et je me souviens peut-être, je le fais et je comprends* » (Confucius)

Suite à la célèbre citation de Confucius sur l'éducation efficace, ce séminaire sera hautement interactif en utilisant des discussions de cohorte, des brainstormings en petites équipes, des simulations de cas, des exercices expérientiels et des enquêtes d'auto-évaluation.

### Évaluation

À la fin de l'atelier, le groupe compilera une liste de mesures à prendre pour l'innovation sociale potentielle dans les organisations basées sur le modèle ABC.

Un certificat de participation sera délivré après la fin de l'atelier.