

PROGRAMME DE FORMATION

Négociier - Convaincre -

Votre contact

Tél : 05.49.28.32.00
Mail : inscription@cerf.fr

Durée

4.00 jour(s)
28:00 heures

Public

Encadrement et tout personnel médical, paramédical, social, éducatif, ainsi que des collectivités et des divers services ayant à mener des négociations dans le cadre professionnel.

Participants

Mini : 6 p. Maxi : 14 p.

Objectifs de la formation

Définir le processus de négociation et ses différentes étapes.

Utiliser des techniques de négociation pour rechercher une solution acceptable par les parties en présence.

Programme

Les différents types de négociations. Leurs déroulements. Leurs schémas.

Les paramètres d'une négociation : le rapport de force, les positions divergentes, objectifs et enjeux, stratégies et marges de manoeuvre.

Construire un argumentaire adapté à l'interlocuteur.

La préparation et l'anticipation de la négociation.

Présenter clairement ses idées.

Choisir ses arguments. Influence du contexte, du lieu et du temps.

Réguler les relations et recentrer la négociation au regard de l'objectif.

Gérer les tensions, les désaccords, les conflits.

Éviter les pièges et déjouer la mauvaise foi. Faire face à une manipulation.

Créer une relation de confiance.

La médiation en cas de besoin.

L'écoute active : un savoir-faire dans la négociation.

Qualité de présence et conviction.

L'improvisation, pertinence et limites.

Conclure une négociation.

La gestion de la dimension non verbale et la gestion des émotions en situation.

Méthodes et supports

Apports théoriques. Mises en situation et analyse en commun. Échanges.

Prérequis

Aucun

Modalités de positionnement et d'évaluation :

- en amont de la formation un questionnaire de positionnement est adressé au futur stagiaire afin d'apprécier à la fois ses acquis, ses besoins et ses attentes ;
- au début de la formation, les réponses à ce questionnaire sont le point de départ d'un travail de mise en commun autour des pratiques et attentes des participants ;
- au cours de la formation, de nombreux exercices, études de cas ou mises en situations permettent aux apprenants d'assimiler les savoirs et savoir-faire et au formateur d'appréhender, à l'aide d'indicateurs, si ces savoirs et savoir-faire sont à la fois acquis (ou en cours d'acquisition) et correctement mis en œuvre par les personnes formées.
- en fin de formation les participants sont invités à compléter une fiche « évaluation » leur permettant d'exprimer leurs appréciations et de faire état de leurs acquis vis-à-vis de l'action de formation.

À l'issue de la formation, CERF FORMATION délivrera, en fonction notamment des retours sur l'évaluation des acquis, une attestation de fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les aménagements du dispositif pédagogique utiles à la compensation du handicap seront étudiés sur demande par notre référent handicap (referenthandicap@cerf.fr), en liaison avec le Centre Ressource Formation Handicap.

Tous nos locaux sont accessibles aux PMR.