

Dans la vie, nous n'obtenons pas ce que nous méritons, mais ce que nous négocions.

Un choix incontournable dans votre cheminement de carrière!

L'Art de NÉGOCIER 1

On ne naît pas négociateur, on le devient.

Négocier est un art des moins bien compris de tout l'éventail des activités humaines.

Des solutions négociées sont susceptibles de durer plus longtemps.



Durée de
2 jours (14h)
10 UFC

Le négociateur qui aura acquis les techniques et les compétences présentées lors de cette formation interactive sera capable de négocier avec succès, dès le lendemain des accords concluants et déterminant sur votre avenir et votre organisation.

PLAN DE COURS

- Les réalités actuelles de la négociation ;
- 11 attitudes essentielles pour réussir une négociation ;
- Les 4 facteurs dont dépend une négociation ;
- Je négocie avec un ou des individus ;
- Le moi, l'autre et les autres ;
- Les intérêts réciproques et la notion de valeur ;
- Les objectifs de chacun ;
- Vos avantages concurrentiels ou personnels ;
- La recherche de solutions (15) ;
- Test: Quel type de négociateur êtes-vous ? ;
- Types de personnalités et tests ;
- Sens cognitifs et leurs impacts en négociation et tests ;
- Communication, feedback et langage corporel ;
- Questionnement situationnel d'impacts et de besoins ;
- 34 Tactiques, techniques et parades utilisées par ou contre vous ;
- Philosophie et dynamique gagnant/gagnant ;
- Études de cas, analyses et liste de contrôle.

L'objectif d'une négociation n'est pas d'être d'accord avec le ou les interlocuteurs, mais d'arriver à un accord, ce qui est bien différent, précisément parce qu'on n'est pas... d'accord. Le négociateur doit posséder les qualités suivantes : le sang-froid, l'art du calcul, le sens du recul, la pratique de l'écoute et la maîtrise de la stratégie. La conclusion est le moment où il faut être concentré, reprendre point par point les termes de l'accord pour vérifier si l'on s'est bien compris et si nous avons la même vision de la mise en place de l'accord. Toute question mérite réponse. Plus de 23 000 cadres et dirigeants d'entreprise ont suivi cette formation avec nous depuis 20 ans.

« **Seulement 5% des gestionnaires en Amérique du Nord ont suivis une formation en négociation (postes influents, élites de la société)** — Statistique de l'Université Harvard »

TÉMOIGNAGES

« Votre formation en négociation est très pertinente et adaptée aux besoins de notre équipe d'acheteurs. Nous sommes déjà en mesure de constater d'excellents résultats. »

Pierre Boyer, Directeur général
BOMBARDIER AÉROSPATIAL INC.



« Le cours en négociation stratégique est d'excellente qualité. Dans un format simple et direct, la matière est bien cernée et présentée de façon intéressante et efficace. »

Jean-Bernard Robichaud, Ph.D, Le Recteur
UNIVERSITÉ DE MONCTON



La haute voltige...

Une suite incontournable de l'Art de négocier 1

L'Art de NÉGOCIER 2

Durée de 2 jours (14h)

En augmentant vos compétences avec une formation intensive en négociation 1 et 2, l'atteinte de vos objectifs n'est pas un jeu du hasard mais bien une planification structurée et stratégique. Vous verrez que l'anticipation et la réalité sont deux choses bien différentes.

PLAN DE COURS

- Le questionnement ;
- Dépasser l'approche instinctive ;
- Approches compétitive et concessive ;
- Unicité de solutions ;
- Surévaluation de soi et la négomanie ;
- Trois atouts relatifs aux personnes ;
- Quatre atouts relatifs aux problèmes ;
- Trois atouts relatifs au processus ;
- L'essentiel avant l'évident : principes structurants ;
- Séquence type de la négociation ;
- La gestion du temps en négociation ;
- La création de valeurs ;
- Répartir la valeur ;
- Écouter avant de parler ;
- L'écoute active et la parole active ;
- Le jeu de l'écoute et de la parole active combinées ;
- Gérer les émotions ;
- Comprendre l'importance de la gestion des émotions ;
- Gérer ses émotions ;
- Analyse des émotions réciproques ;
- Gérer la complexité des différences ;
- La négociation verticale ;
- La négociation multilatérale ;
- La négociation multiculturelle ;
- La cohabitation des générations ;
- Les traditionnels, les baby boomers et les générations X, Y et Z ;
- Le bilan générationnel ;
- Le langage du corps et l'analyse du regard ;
- Fonctionnement du cerveau et l'instinct ;
- Évaluer et formaliser les points d'entente ;
- L'ajournement ;
- Études de cas, analyses et liste de contrôle.

« **Seulement 5% des gestionnaires en Amérique du Nord ont suivis une formation en négociation (postes influents, élites de la société)**. — Statistique de l'Université Harvard »

Dans la vie, on n'obtient pas ce que l'on mérite, mais ce que l'on négocie.



Deja 30 ans!

TARIFS:

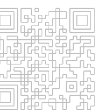
Cours 1 : 899\$ + taxes

Cours 2 : 899\$ + taxes

(450) 335-1775

www.lagrandeecoledesaffaires.com
info@lagrandeecoledesaffaires.com

Formation interactive et professionnelle
25 000 participants à ce jour!



Admissible au règlement de formation continue de l'Ordre des ingénieurs du Québec