

Programme de formation

Introduction

La négociation, est réduite dans l'inconscient collectif, au contexte commercial, à l'image du marchandage à coups de « 100 – 50 – 75 – 80 ... » entre deux adversaires rivalisant de bluff et de malhonnêteté.

Or, nous négocions tous les jours et dans tous les domaines : avec ses collaborateurs, son supérieur, ses clients, ses fournisseurs, ses enfants, l'assistante maternelle et bien d'autres ...

La négociation

- est un mode d'échange entre plusieurs parties
- pour fixer les termes d'un accord en vue de résoudre une problématique commune,
- où les intérêts divergent.

Pour la réussir, il faut :

- Préparer en choisissant sa stratégie, clarifiant son objectif et sa marge de manœuvre.
- Préparer un terrain relationnel favorable et conserver la connexion avec l'interlocuteur au premier plan
- Être flexible dans l'échange en alternant plusieurs postures

Public concerné

Cette formation s'adresse aux professionnels, qui dans leur activité, ont à gérer des échanges engageant des compromis : managers, commerciaux, indépendants ...

Il n'y a pas de pré-requis nécessaire.

Objectif visé

Une négociation réussie est une négociation où chacun des partis est gagnant . L'enjeu est de trouver la bonne posture pour assurer une relation commerciale rentable et durable. Pour cela, les participants à cette formation aborderont plusieurs problématiques:

- Identifier les différents types de stratégies de négociations et cerner les phénomènes d'incitations qu'elles peuvent engendrer
- Identifier les freins culturels à la performance en négociation pour les lever
- Préparer la négociation en comprenant l'environnement et le contexte de la partie adverse. Mettre en place sa solution de repli.
- Utiliser les temps informels pour recueillir des éléments stratégiques et connecter avec l'interlocuteur.
- Adapter une posture flexible et réactive pour faire avancer la négociation jusqu'à sa conclusion

Méthode pédagogique

La méthode pédagogique mise en œuvre est principalement active et implique une démarche inductive. Grâce à la mise en situation et l'expérimentation, nous vous amenons à explorer plusieurs postures. Ainsi vous pourrez identifier et ancrer les comportements adaptés et les bons automatismes. L'outil pédagogique utilisé celui du théâtre d'improvisation.

Afin de favoriser la mise en confiance et la prise de risque nous utilisons :

- Des exercices d'échauffement appelés « brise-glace » pour contribuer au lâcher-prise des participants.
- Des exercices collaboratifs de « team-building » favorisant la cohésion de groupe et la mise en confiance.
- Des exercices travaillant la notion de statuts (posture psychologique) pour développer sa flexibilité relationnelle.
- Des mises en situation sur des problématiques concrètes, en lien avec votre contexte professionnel.

L'intervenant

Cette formation sera animée par deux intervenants



Belkacem Settouti

Improvisateur depuis 1999, Belkacem intervient dans des formations en associations et en entreprises conjointement à une expérience de directeur commercial et manager (secteurs du textile, de l'automobile ou de la métallurgie avec une ouverture à l'international). Très au fait de l'univers d'entreprise, il comprend très rapidement les problématiques de terrain. Son approche, connectée à la réalité du milieu du travail, permet de développer des formations pointues.

Déroulé de la formation

Phase préparatoire

Une fois votre inscription validée, nous vous envoyons un questionnaire en ligne. Il a pour but de vous aider à prendre conscience de votre profil de négociateur, avant la formation. Quels sont les réflexes que vous avez déjà mis en place par votre expérience professionnelle.

S'ensuit un échange avec un des intervenants sous forme d'entretien vidéo.

Cet entretien a trois objectifs :

- Permettre à l'équipe pédagogique de cerner votre contexte professionnel et vos problématiques en lien avec la négociation ;
- Vous amener à faire un pré-diagnostic de votre profil de négociateur avant le stage ; prendre conscience de vos points forts, des points à améliorer, de vos attentes ;
- Vous impliquer dans l'élaboration de votre formation pour que vous en soyez acteur, et pour permettre un meilleur ancrage des apprentissages à l'issue du stage.

La phase de formation en présentiel

Le stage est d'une durée de deux jours soit 14 heures.

La démarche est de fonder un collectif soudé, pour permettre à chacun de sortir de sa zone de confort afin d'explorer et d'ancrer de nouvelles postures. L'objectif étant, à l'issue des trois jours, d'acquérir de nouvelles habiletés en négociation.

Déroulé de la formation

- Séquence n°1 : 3,5 heures
Contenu : Stratégie de négociation
Objectifs :
 1. Cerner le contexte et les enjeux professionnels des apprenants
 2. Identifier les différents types de négociations
 3. Énoncer les avantages d'une négociation gagnant-gagnant grâce à la dynamique des interactions
 4. Identifier les freins culturels à la performance en négociation
 5. Dédramatiser échec et enjeu pour gagner en efficacité
 6. Argumenter l'utilité de la MeSoRe (Meilleure solution de rechange)
- Séquence n°2 : 3,5 heures
Contenu : Agilité relationnelle en négociation
Objectifs :
 1. Mettre à profit les temps informels pour connecter avec l'interlocuteur
 2. Utiliser les éléments verbaux et para-verbaux pour adopter un degré de statut psychologique imposé
 3. Changer de posture psychologique pour gérer les conflits durant la négociation
 4. Alternier les postures : « Action-réaction », « Prise de recul » et « Coopération » dans une négociation
- Séquence n°3 : 3,5 heures
Contenu : Avant la formation : la préparation, les temps informels
Objectifs:
 1. Préparer une négociation en appliquant le processus OPEPE
 2. Définir sa MeSoRe
 3. Pratiquer une écoute active pour repérer des informations stratégiques
 4. Utiliser les temps informels pour identifier le type de personnalité du recruteur et s'y adapter
- Séquence n°4 : 3,5 heures
- Séquence n°6 : 3,5 heures
Contenu : Simulation d'entretien filmée avec debriefing personnalisé
Objectif : Gérer une négociation du temps d'accueil à sa conclusion

Évaluation

A la fin de la formation, un questionnaire est donné aux stagiaires pour évaluer:

- L'organisation du stage
- La qualité pédagogique des intervenants
- L'adéquation du contenu de la formation avec les objectifs initialement fixés
- Les bénéfices tirés à l'issue des trois jours

Suivi et Évaluation post-formation

Un mois après la 4ème journée de stage, vous aurez un nouvel entretien avec l'intervenant pour dresser avec lui un bilan des bénéfices de la formation :

- Lister les nouvelles compétences acquises
- Mesurer leur mise en application sur le terrain
- Identifier de nouvelles pistes d'amélioration à explorer

Organisation du stage :

Horaires

- 8h30 : temps d'accueil et d'inclusion autour de café, thé et viennoiseries.
- 9h – 12h30 : séquence de formation
- 12h30 – 14h00 : Pause déjeuner (Repas fourni sur place)
- 14h00 – 17h30 : séquence de formation

Lieu de formation Sur Lyon ou Villeurbanne.

Tarif

Le tarif de la formation est de 1200 euros HT

Kolinkis est une activité Elycoop, agréé organisme de formation et certifié Datadock.

Vous pouvez demander une prise en charge au titre de la Formation Professionnelle Continue.

Pour cela, nous vous enverrons une convention et un programme de formation que vous transmettez à l'OPCA de votre employeur.