

## NÉGOCIATION

Alliée à de solides concepts théoriques en négociation, cette formation offre une mise en pratique, appliquée à des cas concrets issus du contexte professionnel des apprenants. Les stagiaires en ressortent avec une procédure claire pour bien préparer sa négociation et des outils efficaces pour en gérer la composante émotionnelle.

✔ Pour assurer un ancrage des compétences dans la durée, les 2 journées de formations en présentiel sont suivies d'un module "suivi d'actions" en distanciel, après 4 à 6 semaines d'intersession.

💰 Pour les formations inter entreprise à la Ruche Industrielle, -20% pour les salariés d'entreprises membres de La Ruche.

☀ Les tarifs indiqués sont hors frais annexes ou option.

**Durée:** 14 heures en présentiel suivi d'un module suivi d'action en distanciel (3.00 jours)

### Profils des apprenants

- Toute personne confrontée à effectuer des négociations en interne comme en externe
- En milieu hospitalier, tout personnel ayant à mener des négociations en interne ou en externe.

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité et délais d'accès

Pour permettre l'accès de cette formation aux personnes en situations de handicap, contacter Hélène Morre au [h.morre@kolinkis.com](mailto:h.morre@kolinkis.com) pour nous faire remonter les besoins d'adaptation.

2 semaines

### Qualité et indicateurs de résultats

#### Objectifs pédagogiques

- Préparer une négociation.
- Faire de l'ouverture un temps stratégique.
- Rester acteur sans se faire déborder.
- Apprendre et gagner en expérience à chaque négociation.

#### Contenu de la formation

- Préparer une négociation
  - Cerner et quantifier pouvoir réel et pouvoir perçu.
  - Préparer les questions stratégiques, une liste d'objections, de contre arguments, et de concessions.
  - Déterminer des objectifs précis.
- Faire de l'ouverture un temps stratégique
  - Instaurer un climat de confiance avec les temps informels.
  - Développer une écoute systémique, afin de capter de nouveaux éléments stratégiques.

# Kolinkis

254 Rue Vendôme

69003 Lyon

Email : [contact@kolinkis.com](mailto:contact@kolinkis.com)

Tel : +33637502055



- Rester acteur sans se faire déborder
  - Développer une écoute active par le questionnement et la reformulation.
  - Utiliser cinq techniques de gestion des concessions.
  - Distinguer la demande apparente de la demande réelle et appréhender l'évolution de la demande.
- Gérer les mécanismes émotionnels et comportementaux qui impactent une négociation
  - Les émotions : fonction, mécanisme et technique pour en faire un bon usage.
  - Développer une écoute empathique et ménager l'ego de l'autre par une sortie honorable.
  - Identifier les différents biais cognitifs qui s'invitent dans les débats.
  - Décrire la théorie des jeux et la théorie de la décision.
- Apprendre et gagner en expérience
  - Développer une procédure de retour d'expérience pour monter en compétence.

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Formatrices et formateurs spécialisés dans le développement des compétences comportementales et relationnelles par l'outil du théâtre.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Analyse de cas pratique
- Exercices avec implication physique utilisés en théâtre d'improvisation
- Jeux de rôles

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Test de positionnement avant et après la formation.
- Test de compréhension.
- Mises en situation

**Prix intra entreprise** : 3500.00 € HT

**Prix inter entreprise** : 1000 € HT / participant ( - 20 % pour les entreprises membres de la Ruche Industrielle)