



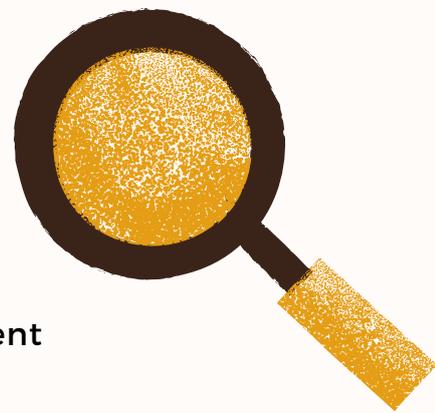
ATELIER DE FORMATION

#ateliers RH
formation
management

NÉGOCIATION RAISONNÉE ET CRÉATION DE VALEUR

POURQUOI CET ATELIER?

- J'ai une **appréhension** à négocier, car c'est pour moi synonyme de conflit
- Je **perds beaucoup de temps** à négocier le prix à la virgule
- J'ai l'impression de me faire **manipuler** au cours d'une négociation
- Je préfère lâcher une **concession** plutôt que dure ce moment
- Je ne sais pas vraiment **évaluer le juste accord** dans une négociation



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **Identification** des situations nocives dans une négociation
- **Définition précise** de ce que sont les postures de négociation, nuisibles aux **intérêts** de chacun
- **Diagnostic** d'une négociation réussie
- **Découverte** des théories d'analyse transactionnelle
- **Entraînement** à la négociation raisonnée

METHODOLOGIE

- **Mises en situation** sur des cas de Négociation Raisonnée d'Harvard
- **Travail ludique** sur l'intelligence collective, ou comment créer à deux
- **Échanges collaboratifs** sur les situations vécues et les difficultés rencontrées.
- **Jeux de rôle** avec le formateur, pour tester ses réflexes contre les comportements déstabilisants



plus d'informations sur www.labelleboite.fr

À L'ISSUE DE L'ATELIER :

- Les participants **savent** quand une négociation est fertile ou non
- Ils **comprennent** comment préparer précisément cette négociation
- Ils **connaissent** les méthodes pour créer de la valeur pour les deux parties
- Ils **ont confiance** pour se défendre contre des postures néfastes
- Ils **envisagent** les futures négociations comme un moment créatif



INFOS CLÉ :

- **Durée** : 1 Journée
- **Lieux** : une salle hors ou dans l'entreprise
- **Cible** : Manager / Chef de projet / chargé d'affaires / commercial... d'une même entreprise (tous niveaux de responsabilité).
- **Tarif** : 1300€ HT

Une partie de l'équipe des formateurs-animateurs en noir et blanc qui défoncent.



Le chef de projet qui répondra à vos questions, éditera le devis et vous fera rêver au 06 89 30 53 35 - pierre@labelleboite.fr - ou sur www.labelleboite.fr