

OSER NEGOCIER

Nous négocions bien plus souvent que nous ne le pensons : une charge de travail, une priorité, un délai ou une nouvelle organisation. Oser Négocier vous donne les clés pour communiquer avec assertivité, convaincre avec diplomatie et obtenir des résultats durables dans toutes vos interactions professionnelles.

Objectifs :

- Identifier les situations de négociation du quotidien professionnel
- Adopter une posture assertive et constructive
- Formuler une demande avec clarté et impact
- Défendre ses intérêts et ceux de la société
- Trouver des compromis efficaces et équilibrés
- Gérer les objections et tensions avec diplomatie
- Développer sa capacité à obtenir l'adhésion
- Oser négocier dans des contextes hiérarchiques, transverses ou relationnels

Public : Ce programme s'adresse à tous.

Prérequis : Aucun

Durée : 1 journée – 7 heures

PROGRAMME

Pourquoi nous négocions tous les jours sans toujours en avoir conscience

- Les différentes formes de négociation en entreprise
- Négociation hiérarchique, transverse et relationnelle
- Les freins les plus fréquents :
 - peur du conflit
 - peur de déranger
 - peur du refus
 - difficulté à dire non
 - différence entre négocier, imposer, céder ou éviter

Training : Auto-positionnement & décryptage de situations professionnelles réelles

Développer une posture de négociation constructive

- Gagner en assurance sans agressivité
- Savoir exprimer ses besoins et contraintes
- Développer l'écoute active
- Comprendre les enjeux et intérêts de l'autre partie
- Travailler l'assertivité et la communication diplomatique

Training : Demander un délai supplémentaire ; obtenir une priorité sur un dossier ; négocier une répartition de tâches ; solliciter davantage d'implication

Structurer une négociation efficace : les étapes clés

- Préparer sa négociation
- Clarifier son objectif et ses marges de manœuvre
- Argumenter avec impact
- Formuler une demande claire
- Faire des concessions intelligentes
- Rechercher des solutions gagnant-gagnant

Training : Négocier un budget ou un coût préférentiel ; négocier une remise fournisseur ; négocier des disponibilités ; négocier des ressources ou des délais en mode projet

Gérer les situations sensibles et les tensions

- Réagir face à un refus
- Désamorcer les tensions
- Garder une communication constructive sous pression
- Savoir dire non avec diplomatie
- Préserver la relation tout en défendant ses intérêts et ceux de l'entreprise

Training : Jeux de rôle : négociation manager/collaborateur ; négociation entre services ; gestion d'une demande « difficile » ; recherche de compromis rapide

Moyens pédagogiques :

Alternance d'exposés théoriques et pratiques

Prédominance de la pratique

Jeux de rôle sur des cas concrets issus du quotidien professionnel

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation