

C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT
LUI, MOI, JOUONS LE JEU DE LA NEGOCIATION

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **4 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. DÉFINIR SA TACTIQUE DE NÉGOCIATION
2. RÉUSSIR SON ENTRETIEN DE NÉGOCIATION
3. ADAPTER SA POSTURE ET SA COMMUNICATION
4. FAIRE FACE AUX SITUATIONS DE TENSION AVEC SÉRÉNITÉ

PROGRAMME

1 DÉFINIR SA TACTIQUE DE NÉGOCIATION*

- Préparer sa soutenance avec la méthode OSIRIS
- Définir ses objectifs
- Faire un état des lieux de la situation
- Identifier le profil de son interlocuteur
- Anticiper le rapport de force
- Choisir sa stratégie d'influence
- Préparer sa solution : concessions et contre-parties

2 RÉUSSIR SON ENTRETIEN DE NÉGOCIATION

- Négocier en 5 phases
- Connaître les 4 critères de la relation
- Traiter efficacement les objections
- Conclure et suivre la négociation

3 ADAPTER SA POSTURE ET SA COMMUNICATION

- Prendre en compte le cadre de référence
- Développer l'impact de sa communication
- S'entraîner à l'art du silence et de la reformulation

4 FAIRE FACE AUX SITUATIONS DE TENSION AVEC SÉRÉNITÉ

- Se repérer le cercle vicieux de la pensée négative
- Comprendre les distorsions cognitives
- Développer son écoute active
- Identifier des techniques d'assertivité

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

DUREE

2 jours
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

RA, Attachés commerciaux, KAM
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Exercices d'application
- Mises en situations filmées avec visionnage et débrief pédagogique

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

Mise à jour 2023-12-29