

LES CLES DE LA NEGOCIATION AVEC L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

Durée: 17.00 heures (2.00 jours)

Modalités : Formation mixte

Profils des apprenants

- Dirigeants / RH / Managers en transition / Managers / Forces de vente / Commerciaux

Prérequis

- 3 ans d'expérience professionnelle minimum

Accessibilité : Toute personne en situation de handicap peut accéder à nos formations (présentiel ou en distanciel). L'accessibilité est étudiée au cas par cas par notre référente handicap Ana Borges (01 40 20 21 22 - ana.borges@ifod-cie.fr).

Délais d'accès à la formation : 10 jours

Objectifs pédagogiques

- Etablir un diagnostic de son propre style de négociation, ses forces, ses limites, ses zones de confort et inconfort
- Reconnaître et anticiper les différents styles de négociation et comment y répondre
- Maîtriser les outils pour se préparer à négocier, seul, et en tant qu'équipe
- Savoir identifier son point de départ et anticiper celui de son partenaire de négociation
- Déjouer tous les mécanismes d'auto-défense et les tactiques déloyales
- Gérer de manière constructive les aspects compétitifs dans la négociation
- Savoir sortir de la « guerre de position », gérer son émotionnel, garder le cap
- Accepter les divergences d'opinions pour trouver des accords « win-win »
- Déployer son Intelligence Emotionnelle pour comprendre et intégrer le « besoin » de l'autre dans la négociation au-delà des chiffres et le budget

Contenu de la formation

- Diagnostic individuel EQ-i et Inventaire de style de négociation (1,5h)
 - Diagnostic EQ-i (quotient émotionnel) en ligne
 - Debrief individuel à distance avec un formateur / coach certifié
 - Autodiagnostic de son style de négociation
- Jour 1 (7h)
 - Introduction et ice-breaker
 - Modèle de négociation raisonnée, philosophie et outils
 - Pratique de la négociation 1 (en binôme) : Jeu de la pièce de monnaie / Iceberg des besoins
 - Négociation raisonnée : Sécuriser la relation / Négocier autour des intérêts et non des positions
 - Pratique de la négociation 2 : Sandales africaines : Mon style de négociation et mes forces QE / Gérer mon style et celui des autres / Techniques de préparation / Planifier notre échange d'informations / Planifier nos questions / Anticiper leurs besoins / Préparer notre ouverture / Clarifier les BATNA
 - Pratique de négociation 3 : Salon du commerce de détail : Planifier en binôme / Jeu de rôle de la réunion - filmé
 - Débriefing du 1er jour - Points d'apprentissage

- Jour 2 (7h)
 - Salon du commerce de détail : Retour d'information individuel en petits groupes / Débriefing en plénière avec vidéo
 - Débriefing avec la boîte à outils des comportements clés : Questionnement, écoute, Communiquer, s'affirmer, Présentation, impact, etc.
 - Révision des 3 phases de négociation et des tactiques clés de la négociation
 - Pratique de la négociation 4 : Négociation d'équipe / Plan en 2 équipes / Débriefing en groupe
 - Aperçu du pouvoir et de la stratégie : Stratégies gagnant/gagnant et gagnant/perdant / Tactiques
 - Pratique de la négociation 5 : LA DIVA / Plan en binôme / Un groupe filmé / Débriefing en petits groupes / Débriefing en plénière avec vidéo
 - Récapitulatif et conclusions : Questions et réponses / Apprentissage / Plans d'action
- Accès à la plateforme Digiforma composé de documents et questionnaires (1,5h)

Organisation de la formation

Ressources pédagogiques et techniques

- Les formations de l'IFOD et du CIE proposent aux apprenants des parcours Blended vivants et engageants aux modalités variées, centrés sur les besoins apprenants et leurs émotions. Ces parcours sont composés :
 - - D'apports théoriques apportés par le formateur à travers des supports de formation variés mêlant articles, lectures, vidéos, etc.
 - - De mises en pratique sous la forme d'exercices, d'études de cas, de mises en situation en individuel ou en sous-groupe.
 - - Les parcours blended sont hébergés sur la plateforme Digiforma qui offre un espace extranet individualisé par apprenant avec forum de discussion intégré.

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

- Un questionnaire de pré-positionnement est envoyé en amont de la formation pour évaluer les compétences et attentes du participant.
- Une évaluation des acquis sous forme d'exercices est proposée tout au long de la formation pour faciliter l'ancrage des connaissances et la mise en pratique.

Équipe pédagogique

Ce séminaire de formation est animé par Lisa Newson, Coach formatrice, experte Négociation et Gestion de conflit
Plus d'infos : <https://www.ifod.fr/intervenants/>

Suivi qualité

Un questionnaire de satisfaction à chaud est envoyé aux participants à la fin de chaque formation via Digiforma. Cette évaluation est analysée par le service Pédagogie & Qualité pour étude, amélioration continue, suivi statistiques et mise en place d'actions correctives et tracées le cas échéant. Un questionnaire à froid est également envoyé 6 mois après la fin du parcours de formation via Digiforma.