

FORMATION A LA NEGOCIATION

DUREE - DATES ET LIEUX

2 jours - 14 heures - Colmar les 30+31 mai 2024

PUBLIC VISE ET PRE-REQUIS

Chef d'entreprise, managers, élus
Aucun pré-requis

INTERVENANTS

David Corona, ancien négociateur du GIGN qui a joué un rôle crucial lors des événements de Charlie Hebdo et Trèbes, débloque les situations complexes grâce à son expertise en influence et empathie.

Anne-Gervaise Vendange, systémicienne et profilleuse, experte en stratégies d'influence et gestion des émotions, soutient les entreprises et leurs dirigeants dans les situations à fort enjeu

Formateur qualifié dans le respect de la certification QUALIOP1

COUT

Tarif : 1 120 € HT/stagiaire

PEDAGOGIE ET VALIDATION

10 stagiaires minimum à 15 maximum
Apports théoriques, exercices pratiques et mises en situation
Suivi de la progression pédagogique des stagiaires tout au long de la formation
Fiche d'évaluation de la satisfaction du stagiaire
Attestation de fin de formation

CONTACT ET RENSEIGNEMENTS

03 89 41 92 92

contact@ctai-formation.fr

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Acquérir les fondamentaux nécessaires pour :

- Entrer en relation interpersonnelle de manière précise et stratégique
- Interagir avec discernement en apprenant à mieux se connaître et à mieux connaître les autres
- Gagner en influence face à l'interlocuteur
- Apprendre à gérer le cadre en négociation
- Utiliser les outils rationnels de négociation à bon escient
- Gérer un ultimatum et mettre en place les entraves

CONTENU

Jour 1 : apprendre à vous positionner dans une négociation, à gérer l'opposition avec assertivité et à analyser et agir face aux changements de comportement :

- Process de négociation
- Trouver le bon positionnement (10 commandements)
- Adopter une bonne posture d'influence
- Gérer le rapport interpersonnel en situation défavorable
- Appréhender les outils de Calibration
- Techniques d'écoute active
- Utiliser les valeurs de l'interlocuteur en négociation commerciale

Jour 2 : apprendre à développer vos tactiques et votre stratégie selon les leviers observés lors d'un conflit froid

- Les 6 familles de techniques rationnelles
- Gérer un ultimatum
- Générer et gérer des entraves
- Inverser une croyance limitante chez l'interlocuteur
- Gérer le cadre en négociation

BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer par courrier : Maison de l'Artisanat – 12 rue des Métiers 68000 COLMAR

par mail : contact@ctai-formation.fr – ou inscription sur Internet : www.ctai-formation.fr

V1_02_2021_12

ENTREPRISE Adresse (cachet)	Tél	
	SIRET	
	e-mail	
souhaite inscrire au stage : FORMATION NEGOCIATION	Code NAF	
COLMAR <input type="checkbox"/> 30+31 mai 2024	Nbre salariés	
NOM-Prénom	Statut du stagiaire dans l'entreprise	<input type="checkbox"/> chef d'entreprise non-salarié
Date de naissance stagiaire		<input type="checkbox"/> micro-entreprise
		<input type="checkbox"/> chef d'entreprise salarié
		<input type="checkbox"/> conjoint collaborateur ou associé inscrit répertoire
		<input type="checkbox"/> salarié

Je reconnais avoir pris connaissance du programme et des prérequis du stage, du règlement intérieur et des conditions générales de ventes disponibles sur le site ctai-formation.fr ou sur simple demande, et les accepter.

J'accepte de recevoir par mail des propositions de formations et informations du CTAI.

Certifié sincère et exact, le :

Signature :