Belkacem SETTOUTI
06 37 50 20 55
b.settouti@kolinkis.com

PROGRAMME

NÉGOCIATION POUR PUBLIC EXPÉRIMENTÉ

(Présentiel)

ANIME PAR :



M. Belkacem SETTOUTI
Belkacem Settouti, 15 ans d'expérience au poste de Directeur commercial et dans la formation, il dynamise les entreprises en animant des formations visant à développer les compétences grâce à l'outil du théâtre d'improvisation appliqué. Domaines d'intervention : Leadership, Prise de parole, Négociation, Animation de réunion, Gestion des conflits.

PUBLIC :

Public expérimenté maîtrisant les fondamentaux de la négociation.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 - 12

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Devenir expert dans la préparation de la négociation, l'identification des phénomènes qui influencent une négociation et savoir les utiliser.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Préparer sa négociation : un enjeu majeur
Développer son charisme en négociation grâce aux outils du théâtre d'improvisation
Gérer les rapports de forces et traiter les objections
Développer son écoute et sa créativité pour sortir des « guerres de positions »

PRÉREQUIS :

Etre en situation de vendre un produit/service, de défendre un projet, ou tous types d'interactions impliquant une transaction.

CONTENU DU PROGRAMME :

Augmenter son pouvoir d'influence en négociation
Technique de désamorçage pour gérer les égos et les conflits
Technique de questionnement stratégique
Mettre en avant son offre selon les besoins sous-jacents et non la position affichée
11 techniques de gestion des concessions
Décoder les biais cognitifs qui peuvent influencer une négociation
Savoir innover pour créer de la valeur et agrandir le gâteau
Développer une procédure d'analyse de retour d'expérience pour monter en compétence après chaque négociation
Développer son charisme un outil puissant pour faire passer un message

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Grâce à des exercices pratiques et impliquant issus du théâtre d'improvisation, vous allez développer une toute nouvelle approche de la négociation pour conclure de meilleurs accords.
Le développement des compétences par l'expérimentation et la mise en situation est rapide et s'ancre durablement.

Belkacem SETTOUTI
06 37 50 20 55
b.settouti@kolinkis.com

Afin favoriser la mise en confiance et la prise de risque, on utilise :
Des exercices d'échauffement « brise-glace ».
Des exercices collaboratifs « team-building » favorisant la cohésion de groupe et la mise en confiance.
Des exercices travaillant la notion de statuts (posture psychologique) pour développer sa flexibilité relationnelle.
Des mises en situation face à un auditoire
Moyens et supports pédagogiques : Support de formation fourni aux stagiaires recensant les éléments théoriques et pratiques de la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :
Evaluations par des tests oraux et des mises en situation avec appui sur une grille d'évaluation des compétences

DURÉE : 2 dates - 14 heures

LIEUX DES SESSIONS :
CANOPIA, 10 Avenue des Canuts, 69120 VAULX EN VELIN
Sur toute la France

ACCESSIBILITE :
Cette formation est ouvert à tous. Nous nous adaptons.
Personne en situation de handicap : Merci de nous contacter pour que nous puissions prendre en compte vos besoins particuliers.

COÛT :
Intra : Nous consulter
Inter : 800,00 € par participant