



EFFICACITÉ  
PROFESSIONNELLE

# La négociation gagnante



## RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX



### FORMAT

- Intra-entreprise



### DURÉE

La formation se déroule en 1 journée (6 heures).

(Le contenu et la durée de cette session peuvent être adaptés pour la formation sur mesure en entreprise.)



### PUBLIC CIBLE

Cette formation s'adresse à tous ceux qui ont à négocier soit à l'interne ou à l'externe de leur organisation afin de conclure des ententes mutuellement satisfaisantes.



### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Modèle d'apprentissage en classe dirigé par un formateur, au rythme du groupe, avec activités pratiques structurées. Les cas et expériences des participants servent de support aux travaux de mise en application des acquis de la formation.

Approche très personnalisée et hautement interactive, les groupes sont limités à 15 participants



### LANGUE

Disponible en:

- Français
- Anglais



### CERTIFICATION

Attestation de formation

Emploi  
Québec



Tél. : 514-365-8397



Fax. : 514-365-8940



info@solutionsandco.com



www.solutionsandco.com

## DESCRIPTION

La **négociation gagnante**, a été élaboré dans l'optique d'une formation approfondie sur la négociation collaborative et de son application théorique et pratique.

Les participants apprendront à identifier les principales composantes de la négociation, l'importance du maintien de bonnes relations avec l'ensemble des collaborateurs, la capacité d'arriver à des solutions « gagnant-gagnant », où chacune des parties estime avoir conclu une entente satisfaisante pour elle-même, ses membres et son organisation.

## OBJECTIFS

PERMETTRE AU PARTICIPANT DE :

- **Comprendre la négociation** – Définir la notion et la dynamique de la négociation et les différentes stratégies.
- **Acquérir les connaissances et les habiletés de base** – Acquérir les connaissances et habiletés de base pour devenir un négociateur efficace.
- **Connaître les styles de négociateurs** – Comprendre son style de négociateur ainsi que celui de la personne qui vous fait face.
- **Adopter le processus de négociation** – Mettre en place les étapes appropriées pour bien préparer, mener et conclure une négociation.

## CONTENU

### COMPRENDRE LA NÉGOCIATION

- Introduction
- Ma réalité
- C'est quoi la négociation?
- Choisir l'orientation stratégique appropriée
- Créer un environnement favorable à la collaboration

### LES ATOUTS CLÉS DU NÉGOCIATEUR GAGNANT-GAGNANT

- Avoir un discours persuasif
- Être crédible et pertinent
- Faire preuve d'assertivité
- Démontrer de l'énergie et de la conviction
- Inclure une dimension émotionnelle

### CONNAÎTRE LES STYLES DE NÉGOCIATEURS

- Les styles de communication
- Notre zone de confort
- Stratégies pour négocier avec les autres styles

### LE CYCLE DE NÉGOCIATION COLLABORATIVE

- Démarche de collaboration
- Étape 1 – Être prêt à la négociation
- Étape 2 – Concevoir son plan d'action
- Étape 3 – Offrir une solution adaptée
- Étape 4 – Concrétiser la négociation

### PLAN D'ACTION PERSONNEL