

# x. Négociation

DURÉE : 2 j

SESSIONS : En présentiel ou en distanciel, nous consulter

FRAIS D'INSCRIPTION (DÉJEUNER INCLUS) : € HT

PRÉREQUIS & PUBLIC CONCERNÉ : Directeur, directrice, chef/cheffe de projet, ingénieur.e, technicien.ne

## OBJECTIFS

Comprendre ce qu'est une négociation et les enjeux. Maîtriser les clés de la réussite pour être prêt à négocier et à atteindre son objectif. Connaître les différentes étapes d'une négociation. Faire le distinguo entre les savoir-être et les savoir-faire. Comprendre les éléments de langage.

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### JOUR 1

#### THEORIE ET PRATIQUE

Introduction de ce qu'est une négociation,

Présentation du processus d'une négociation et de communication dans une négociation. Application dans des ateliers pratiques entre les participants.

Description des éléments de langage lors d'une négociation.

Les erreurs à ne pas commettre lors d'une négociation.

Présentation du processus d'une écoute empathique avec un atelier pratique.

### JOUR 2

Cas pratiques / ateliers

Bilan de fin de formation et bibliographie