

Formation

Convaincre et négocier avec succès pour faire avancer ses projets

Objectifs

- S'approprier les clés pour convaincre et fédérer efficacement autour de ses idées et projets
- Apprendre à négocier avec conviction et succès en toutes circonstances

Public concerné

Toute personne amenée à convaincre et négocier dans son environnement, ou gérer des compétences et projets avec des enjeux

Nombre de participants

Dix participants au maximum.

Méthode pédagogique

Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques, à partir du vécu du participant, afin d'intégrer efficacement la théorie.

Les plus : jeux de rôles, interactivité, échanges, coaching, mises en situation, exercices ludiques, quiz.

Evaluation

Fiche d'évaluation remplie par les participants à la fin de la formation.

Prérequis

Aucun.

Programme		
<ul style="list-style-type: none"> • Définitions et différences entre convaincre et négocier <ul style="list-style-type: none"> - Convaincre : définition - Différencier Vente et Négociation - Détecter les personnalités difficiles - Comprendre les mécanismes émotionnels - Tirer ses équipes vers le haut - Saisir le climat social, fédérer • Diriger, s'adapter <ul style="list-style-type: none"> - Développer son charisme - Trouver son style - Communiquer, déléguer, cadrer et recadrer - S'adapter aux circonstances - Contrôler ses humeurs, gérer ses émotions 	<ul style="list-style-type: none"> • Abécédaire de la négociation <ul style="list-style-type: none"> - Les rôles, l'affect, l'audace - L'autorité, le bluff, la colère - La communication, le conflit, le décor - L'écrit, l'empathie, le gain, l'intérêt, le jeu - Les mots, le prix, le sourire, la stratégie - La tactique, la ténacité, la vérité - La négociation commerciale, de crise, sociale • Convaincre et négocier <ul style="list-style-type: none"> - Définir les objectifs (SMART) - Découvrir les 5 qualités du négociateur - Repérer trois types d'interlocuteurs - Jouer la Win-Win - Décliner les 7 C 	
<p>Durée : 2 jours</p> <p>Dates : à déterminer</p> <p>8h30-12h00 / 13h30-17h00</p>	<p>COMPETENS</p> <p>91 bis rue Général Mangin</p> <p>38100 Grenoble</p>	<p>Tarif forfaitaire / jour</p> <p>Nous consulter</p>

COMPETENS

91 bis, rue du Général Mangin 38100 Grenoble

christophe.duhterian@competens.fr Tél. : 04 38 49 13 71 / 06 08 46 53 00 www.competens.fr

SARL au capital de 22 000 €. Code NAF : 7022 Z. Siret : 42490035500027

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84380646838 auprès du préfet de Rhône-Alpes