

## 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"> <li>• <b>Définitions et différences entre convaincre et négocier</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Convaincre : définition</li> <li>- Différencier Vente et Négociation</li> <li>- Détecter les personnalités difficiles</li> <li>- Comprendre les mécanismes émotionnels</li> <li>- Tirer ses équipes vers le haut</li> <li>- Saisir le climat social, fédérer</li> </ul> </li> <li>• <b>Diriger, s'adapter</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer son charisme</li> <li>- Trouver son style</li> <li>- Communiquer, déléguer, cadrer et recadrer</li> <li>- S'adapter aux circonstances</li> <li>- Contrôler ses humeurs, gérer ses émotions</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Abécédaire de la négociation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les rôles, l'affect, l'audace</li> <li>- L'autorité, le bluff, la colère</li> <li>- La communication, le conflit, le décor</li> <li>- L'écrit, l'empathie, le gain, l'intérêt, le jeu</li> <li>- Les mots, le prix, le sourire, la stratégie</li> <li>- La tactique, la ténacité, la vérité</li> <li>- La négociation commerciale, de crise, sociale</li> </ul> </li> <li>• <b>Convaincre et négocier</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir les objectifs (SMART)</li> <li>- Découvrir les 5 qualités du négociateur</li> <li>- Repérer trois types d'interlocuteurs</li> <li>- Jouer la Win-Win</li> <li>- Décliner les 7 C</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>Durée : 2 jours</b></p> <p>Dates : à déterminer</p> <p>8h30-12h00 / 13h30-17h00</p>	<p><b>COMPETENS</b></p> <p>91 bis rue Général Mangin</p> <p>38100 Grenoble</p>	<p><b>Tarif forfaitaire / jour</b></p> <p>1 650€ hors taxes</p>

### COMPETENS

91 bis, rue du Général Mangin 38100 Grenoble

[christophe.duhterian@competens.fr](mailto:christophe.duhterian@competens.fr) Tél. : 04 38 49 13 71/ 06 08 46 53 00 [www.competens.fr](http://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