

Formation

Négocier efficacement et comprendre les jeux de pouvoir

Objectifs

- Négocier efficacement avec un client, partenaire, collaborateur
- Convaincre ses interlocuteurs avec des attitudes positives
- Identifier, comprendre et sortir des jeux de pouvoir
- Prendre conscience des ancrages, peurs, conforter son estime de soi
- Instaurer des relations saines et constructives avec son entourage

Public concerné

Toute personne souhaitant accroître son efficacité pour négocier et améliorer sa relation avec les autres.

Nombre de participants

Dix participants au maximum.

Méthode pédagogique

Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques sur la base de situations vécues par les participants.

Les plus : conseil, échanges, coaching en fonction des besoins et de la demande des participants.

Evaluation

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

Prérequis

Aucun.

Programme

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Préparer sa négociation commerciale, difficile, syndicale<ul style="list-style-type: none">- Se préparer- Adapter son comportement- Penser à son client• Convaincre<ul style="list-style-type: none">- Convaincre à l'aide de références émotionnelles- Convaincre à l'aide du mimétisme- Convaincre grâce à la réciprocité- Convaincre par la mise en mouvement- Convaincre grâce à la démonstration d'une certaine confiance en soi- Convaincre à l'aide d'arguments d'autorité | <ul style="list-style-type: none">• Identifier les jeux de pouvoir<ul style="list-style-type: none">- Qu'est-ce qu'un jeu de pouvoir?- Identifier les jeux de pouvoir- Détecter les attitudes conscientes et inconscientes |
|---|---|

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

<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les ancrages émotionnels <ul style="list-style-type: none"> - Poser des limites - Savoir dire non - Repérer les attitudes et les croyances - Etablir une dynamique de changement <ul style="list-style-type: none"> - Dépasser ses peurs - Conforter son estime de soi - Etablir un équilibre physique et mental 	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre et sortir des jeux de pouvoir <ul style="list-style-type: none"> - Se donner des permissions - Prendre en compte ses émotions - Identifier ses désirs et formuler ses besoins - Prendre des risques et oser la confrontation - Désamorcer les situations avec des paroles et des actes - Avoir confiance en ses ressources, son ressenti - Se concentrer sur les faits en cas de conflit 	
<p>Durée : 2 jours Dates : à déterminer 8h30-12h00 / 13h30-17h00</p>	<p>COMPETENS 91 bis rue du Général Mangin 38100 Grenoble</p>	<p>Tarif forfaitaire / jour Nous consulter</p>