



FORMATION EN PRÉSENTIEL

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Dernière mise à jour le 22/03/2023.

OBJECTIF

Affiner ses techniques de communication
Créer et allouer de la valeur commune
Contrer les tactiques distributives

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir mener une négociation gagnant-gagnant
- Savoir préparer une réunion de négociation

PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise
Cadre dirigeant
Manager
Directeur commercial
Directeur des Achats
Acheteurs/vendeurs

MODALITÉS D'ACCÈS

Référez vous au plan d'accès Si la formation qui vous intéresse est dans moins de 10 jours, merci de nous contacter afin qu'il vous soit confirmé la possibilité d'inscription ou non

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation en présentiel
Repas inclus

Tarif

1100 € HT
par participant

Réf.

PRO-000084

Contact

+596696210146
mdeneve@citadelle-sa.com
www.ecolecitadelle.com

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi la formation LA NÉGOCIATION RESPONSABLE

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Accompagner une personne en situation de handicap, c'est avant tout savoir s'adapter. Si vous êtes en situation de handicap et que vous souhaitez participer à cette formation, merci de prendre contact avec l'École Citadelle qui vous accompagnera dans votre démarche.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Partage d'expérience entre participants favorisant une communauté de pratiques et une organisation apprenante
Synthèses théoriques, intégrant diverses écoles de gestion des relations et des négociations complexes



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

10 mini > 20 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)



PROGRAMME

CHAPITRE 1 : COMMUNIQUER ACTIVEMENT

Matrice de la négociation: relation, transaction

Perception active: écoute, questionnement, non-verbal

Persuasion active: adaptation à l'auditoire et adhésion

Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 5

CHAPITRE 2 : CRÉER ET ALLOUER DE LA VALEUR

Technologie de la création de valeur

Répartition de la valeur créée

Gestion des tactiques distributives et contre-mesures

Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 4

LES PLUS

Le formateur est un pont de la négociation, expert en négociation et médiateur en situation de conflits et de crises.



INTERVENANT(S)

Alain LEMPEREUR est Professeur affilié, membre du Comité exécutif du Program on Negotiation (PON) à la Harvard Law School, professeur titulaire de la chaire Alan B. Slifka à l'Université de Brandeis (Massachusetts, USA) et directeur du Programme de Mastère «Coexistence et Conflit» à la Heller School for Social Policy and Management. Il est expert en négociation et médiateur en situation de conflits et de crises. Il intervient en soutien des entreprises de conseil, mais aussi comme conférencier et formateur pour des entreprises. Il a dirigé des programmes de recherche, de formation et de conseil dans une 50aine de pays, pour des administrations publiques internationales et nationales. Ancien Special Fellow de l'Institut des Nations unies pour la Formation et la Recherche (UNITAR), il appartient au réseau onusien des médiateurs. Il a contribué au développement de programmes pluriannuels d'appui au leadership en Afrique centrale et aux négociations d'accès humanitaire, ainsi qu'au Dialogue international pour la consolidation de la paix et le renforcement de l'Etat. Spécialiste de la négociation européenne, il a créé l'institut IRÉNÉ à l'ESSEC où il développa les programmes Négociateurs du Monde, et la chaire de négociation et médiation. En 2011, sa contribution a été reconnue par le Financial Times. Il a conçu, coordonné et délivré les enseignements de négociation à l'ENA, à l'ENPC et à la Commission européenne entre autre. Il a sorti une 15aine de livres ou de recueils de textes consacrés au leadership, à la médiation, à la négociation et à la philosophie du droit, et ses articles apparaissent dans des revues internationales. Il est lauréat Fulbright et Chevalier dans l'Ordre des Palmes académiques

ÉVALUATION

Niveau initial évalué par le formateur en début de formation
Évaluation pratique sur des mises en situation,

ATTRIBUTION FINALE

Attestation de formation