



CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION NÉGOCIATION

INTRA-ENTREPRISE

LA NÉGOCIATION EN VISIO

SIÈGE SOCIAL

39 rue michel ange, 91080 Courcouronnes
09 83 60 03 08
contact@caupenne-conseil.com
www.caupenne-conseil.com

REF : NG-VISIO-7

Programme valable du 01/01/2024 au 31/12/2024 / V4

LA NÉGOCIATION EN VISIO

REF : NG-VISIO-7

LE CONTEXTE

Le contexte sanitaire de 2020 et 2021 a modifié profondément les interactions sociales et les relations professionnelles. L'outil Visio est aujourd'hui un outil incontournable de la négociation. Des règles importantes et fondamentales doivent être respectées afin de conserver l'efficacité de sa négociation.



LES INFORMATIONS UTILES



DURÉE

1 jour, soit 7H00



PRÉ-REQUIS

aucun prérequis attendu



PRIX

2 200 € HT / Session



ACCESSIBILITÉ

Accessibilité PMR et sur demande pour les autres formes de handicap

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative. Le ratio Théorie / Pratique s'établit sur une base 30% théorie / 70% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices sur table
- Les mises en situation avec scénario adapté ou hors contexte

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Renforcer les compétences en négociation
- Identifier la notion de profil complexe
- Maîtriser les clés de communication adaptés
- Appréhender et déployer les techniques de négociation complexe
- Appliquer les leviers d'influence
- Savoir préparer sa négociation et rechercher l'information utile

LA NÉGOCIATION EN VISIO

REF : NG-VISIO-7

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

DÉBUT DE LA FORMATION

- Présentation du Formateur
- Présentation du programme, des objectifs et du déroulé de la journée
- Tour de table et partage d'expériences

MODULE 1 MÉTHODOLOGIE DE PRÉPARATION D'UNE NÉGOCIATION EN VISIO

- Identifier les grandes différences entre négociation en visio et négociation en présentiel
- Comment préparer efficacement une négociation visio ?
- Identifier les règles de choix du matériel et des plateformes
- Savoir se positionner face à l'écran
- Aménager un environnement en adéquation avec la négociation

MODULE 3 RÉALISER SA NÉGOCIATION, DE LA PRÉSENTATION À LA CONCLUSION

- Savoir présenter et introduire sa négociation.
- Appréhender la gestion du stress et de ses émotions
- Connaître les ennemis de la négociation en visio et les combattre
- Savoir conclure sa négociation

MODULE 2 NÉGOCIATION ET PRINCIPE DE COMMUNICATION ADAPTÉE

- Définir les clés de la communication adaptée à la visio
- Identifier chacun des interlocuteurs et comprendre sa vision du monde
- Comprendre les attentes individuelles des interlocuteurs et les besoins cachés
- Connaître les leviers généraux d'influence sur l'humain.
- Appréhender la communication d'influence et savoir l'appliquer dans sa négociation
- Identifier la place du mensonge dans la négociation



LA NÉGOCIATION EN VISIO

REF : NG-VISIO-7

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Un système de quizz est mis en place au début de la formation afin de déterminer les compétences à l'entrée de la prestation.

Un quizz final permet d'évaluer l'atteinte des objectifs de la prestation par les stagiaires.

L'écart de notation permet d'apprécier les acquis.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Les accès se font sur simple demande via notre site www.caupenne-conseil.com/devis

Pour les stages Inter-entreprises, un calendrier annuel est fixé sur notre site internet via la page de formation.

Pour les stages Intra-entreprises, le délai organisationnel est de 1 mois avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :



Handicap moteur :

Site CAUPENNE Conseil : Accessibilité totale PMR
Site autre : à définir en fonction du lieu de formation



Handicap visuel et auditif :

CAUPENNE Conseil a constitué un repérage et la constitution d'un réseau de partenaires pouvant accompagner à l'adaptation de la formation, pour la rendre accessible.



Autre Handicap:

Nous consulter en fonction du Handicap.

