

Négociez, influencez avec éthique et performance

Objectifs :

Préparer sa stratégie de négociation et d'argumentation. Maîtriser les tactiques relationnelles efficaces. Influencer avec intégrité.

Date, durée et lieu :

- Lundi 24/10/2022 de 8h30 à 10h (1.5h), en distanciel synchrone via le logiciel Zoom (un lien de connexion vous sera envoyé 48h avant le début de la formation).

Prix : 0 € ; Attention, pour bénéficier de cette condition tarifaire vous devez être adhérent à France Gestion.

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE, collaborateurs de cabinet comptable.

Intervenante : Géraldine DUPONT CALVIER, formatrice et coach.

Pré-requis : Aucun

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques :

- Accès à une plateforme de visioconférence Zoom après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Pédagogiques :

- Exemples et études de cas concrets
- Exercices pratiques
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne d'un support pédagogique à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Validation des objectifs de la formation :

Lors du déroulement de la formation :

- Quiz/exercices/reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité du stagiaire

A l'issue de la formation :

- Questions/réponses
- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès

Qualité et évaluation de la formation :

- Un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villosz, responsable formation
- Francis.villosz@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondons sous 48 heures.

Programme :

1^{ère} partie – Préparer sa stratégie de négociation et d'argumentation

- Analyser la situation : cadre, contenu, interlocuteur
- Préparer son argumentation et les réfutations (objections, etc.)

Atelier pratique : construire son argumentaire individuel en fonction de sa situation spécifique

2^{ème} partie – Maîtriser les tactiques relationnelles efficaces

- Adopter la bonne posture, le bon niveau d'écoute, la juste assertivité, décoder la gestuelle
- Créer la proximité, jouer sur l'émotion, démonter les mécanismes de manipulation

Atelier pratique : comprendre les comportements pour s'adapter

3^{ème} partie – Influencer avec intégrité

- Savoir questionner et « faire parler »
- Utiliser les bons « éléments de langage » pour entraîner l'adhésion

Atelier pratique : exercice sur l'usage du bon « wording » en situation de négociation