

Journée Filière Jeudi 14 Septembre

LIEU

BpiFrance
6-8 Bld Haussmann
75009 Paris

NEGOCIATION COMPLEXE

Objectifs de la journée

Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance,
Créer un climat favorable,
Sortir des guerres de positions,
Inventer des solutions créatives,
Gérer ses émotions et celles des autres,
Déjouer la mauvaise foi,
Accroître son pouvoir,
Diagnostiquer son style de négociation

8h30- 9h00 Accueil café

9h00 Introduction

- Objectifs de la Formation,
- Présentation des participants et de l'animateur,
- Attentes des participants

9h30 Découverte de la méthode

- Les Principes de Base de la "Stratégie des Gains Mutuels",
- L'objet de la négociation – Une définition,
- Mise en situation commerciale « filière déchets »,
- Analyse des processus utilisés,
- Les stratégies jouées en négociation,
- Zone d'Accord Possible et Ancrage

12h15- 13h15 Déjeuner en commun

13h30 Préparation des négociations et utilisation des outils

- 7 éléments clés pour préparer vos négociations,
- Mise en situation de négociation « filière déchets »,
- L'écoute active en négociation,
- Les éléments clés dans le détail

17h00 : Bilan et clôture de la journée

A PROPOS DU CENEGO

Le Centre Européen de la Négociation est un acteur majeur dans le domaine de la formation, du conseil et de l'accompagnement à la négociation, au leadership et à la communication.