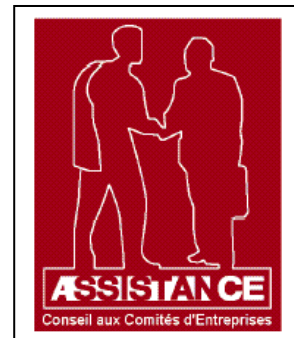


Programme Formation à la Négociation

ACE NEG0



Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce stage, les participants seront capables de :

- Analyser une situation de négociation
- Définir leurs objectifs
- Recourir aux principales méthodes de négociation
- Réagir aux situations nouvelles ou déstabilisantes
- Conduire une négociation
- Conclure une négociation

Dispositif de formation

- Repositionnement éventuel des objectifs en fonction des résultats
- Animation (cf. objectifs et programme).
- Évaluation et aide à la définition des lignes individuelles de progrès
(*Le découpage proposé peut être révisé en fonction des impératifs des institutions, du calendrier des formations et de la disponibilité des participants*).

Éléments de programme

- Définition de la négociation
- Analyse de la situation
- 5 clés de la négociation stratégique
- Outils pour une négociation constructive
- Négociation en collectif et maîtrise de la relation interpersonnelle
- Réactivité et adaptation à la situation
- Conduire, conclure

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques sous forme exposés débats
- Travaux en sous-groupes
- Entraînements individuels et collectifs
- Bilan des points forts et des points à améliorer

Supports pédagogiques

- Écrans de vidéoprojecteur
- Fiches pédagogiques
- Exercices pratiques
- *A l'issue de la formation chaque participant se voit remettre un cahier de synthèse de l'ensemble des éléments théoriques et pratiques évoqués au cours de la formation*

Durée

- 3 Journées soit 21 heures

Public

- Tout élu du personnel souhaitant se mettre en situation de réussite lors des réunions