

Utiliser la PNL pour mieux négocier

PRENDRE CONSCIENCE DE SON PROPRE FONCTIONNEMENT, DE SON STYLE ET DE SON IMPACT SUR LES AUTRES

Identifier ses propres difficultés à se faire comprendre et à faire adhérer les autres

APPROFONDIR L'UTILISATION DES TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION

Créer un climat de confiance

Développer ses facultés d'écoute

Reformuler pour clarifier la communication

Explorer le point de vue de ses interlocuteurs pour y répondre efficacement

Traquer les malentendus, les distorsions entre les messages émis et les messages reçus

Évaluer l'impact de la communication verbale et de la communication non verbale

DÉPLOYER L'ART DE LA NÉGOCIATION ET DE LA CONVICTION

Se préparer, anticiper les questions et les objections

Intégrer le point de vue de l'autre pour mieux faire passer ses propres idées

Prendre du recul pour mieux appréhender les enjeux d'une situation

Gérer ses émotions

Amplifier l'impact de son discours

OBJECTIFS

Améliorer sa communication afin de développer son efficacité relationnelle pour gagner en influence et en impact

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de la négociation

PUBLIC

Toute personne montant en responsabilité, amenée à négocier, à gérer tous styles d'échanges professionnels et de réunions

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Suivi post-formation pendant 3 mois

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...