



LES FORMATIONS STÉPHANE CANTIN
◆◆◆◆ *L'Imagination Professionnelle*

Bureau: (514) 293-1419
info@stephanecantin.com
www.stephanecantin.com

Formation : Les 15 règles non-officielles de la négociation

Tout se négocie! Du moins, c'est ce que plusieurs experts nous disent. Par contre, ceci ne veut pas dire qu'il faut tout négocier. De plus, la manière d'aborder les négociations en affaires ou dans notre vie personnelle est toute aussi importante que le contenu des arguments choisis. L'approche coopérative (gagnant – gagnant) représente généralement la meilleure solution face à un but commun partagé par les différentes parties.

Dans cette optique, je vous propose la formation « Les 15 règles non-officielles de la négociation » qui vise à aider les participants à identifier les buts communs, définir leur position et les variables de négociation et obtenir une entente juste et raisonnable pour tous. Une vision d'harmonie plutôt que de combat peut mener à des gains substantiels et une relation durable.

Pour s'inscrire :

**Contactez-moi dès maintenant au (514) 293-1419 ou par courriel à l'adresse :
info@stephanecantin.com**

On n'a pas ce qu'on mérite, mais bien ce qu'on négocie!

Dr. Chester Karass

Je vous invite à visiter le www.stephanecantin.com pour obtenir plus de renseignements sur les formations et autres services d'*Imagination Professionnelle* qu'il me fait grand plaisir de vous offrir!

Bon cours!

Plan de cours : Les 15 règles non-officielles de la négociation

1.1 Caractéristiques:

- ❑ **Titre de l'activité** : Les 15 règles non-officielles de la négociation
- ❑ **Durée** : 4 heures
- ❑ **Nombre maximum de participants** : 15 préférablement
- ❑ **Clientèle visée** : Quiconque a un rôle de conviction à jouer dans un contexte de négociation coopérative. Les débutants y trouveront des trucs pour partir du bon pied et les vétérans, des nouvelles techniques qui, peut-être, ouvriront de nouveaux horizons.
- ❑ **Matériel didactique** : Tous les participants recevront un manuel d'exercices ainsi que d'autres documents de type « aide-mémoire ». Le formateur utilise une présentation Power Point comme support visuel.
- ❑ **Stratégie d'apprentissage** : Le cours est donné de façon magistrale, mais demeure parsemé d'exercices d'équipe (3 ou 4 personnes) et de discussions en groupe. Le style « participatif » est très important dans ce genre de session pour profiter pleinement de l'expérience des participants.

1.2 Objectif principal:

- ❑ Préparer adéquatement ses négociations de manière à viser la coopération et l'harmonie entre les parties dans l'atteinte d'un but commun (gagnant – gagnant) et convaincre l'interlocuteur pour obtenir des engagements solides et bénéfiques pour tous

1.3 Objectifs spécifiques:

À la fin de cette formation, le participant sera en mesure de:

- Connaître son plus grand facteur de succès en négociation
- Comprendre la différence entre la négociation coopérative et compétitive
- Développer une attitude positive face à la négociation
- Écouter activement sur le plan verbal et non-verbal
- Obtenir les connaissances nécessaires pour bâtir sa proposition et argumenter avec conviction



- Se préparer adéquatement et concrètement avant la discussion
- Définir clairement sa position et les points variables qui sont négociables
- Apprendre à négocier avec différentes cultures
- Choisir parmi 15 techniques de négociation celles qui collent le mieux à sa personnalité
- Savoir quand choisir de ne pas négocier

1.4 Connaissances nécessaires

Ce cours s'adresse à toutes les personnes ayant un rôle de négociation quelconque à jouer au cœur d'une entreprise. Or, aucune connaissance particulière n'est nécessaire pour assister à ce cours.

1.5 Déroulement du cours

✓ **Module #1 – Préparer une négociation « gagnant – gagnant »**

- ❑ Identifier votre plus grand facteur de succès
- ❑ Définir ce qu'est la négociation
 - Coopérative
 - Compétitive
- ❑ Reconnaître les signes non-verbaux : êtes-vous « S.Y.M.P.A.T.I.C. »?
- ❑ Obtenir les connaissances nécessaires avant de négocier
- ❑ Définir clairement sa position et les raisons de ce choix pour la proposer de manière convaincante
- ❑ Définir les points variables sur lesquels il vous est possible de négocier
- ❑ Préparer un plan fictif (scénario) des différentes possibilités d'argumentation
- ❑ Apprendre à négocier avec différentes cultures

✓ **Module #2 – Les 15 règles non-officielles de la négociation**

- ❑ Qui commence?
- ❑ Communiquer sa position
- ❑ Le caméléon
- ❑ Rien ne sert de s'énerver
- ❑ Notre temps est précieux
- ❑ C'est combien?



- Donnant-donnant
 - Penser à l'escalier...
 - Silence!
 - Le respect des autres
 - Perceptions et réalité
 - Le pouvoir de la pensée
 - Choisir ses combats
 - Les sceptiques seront confondus
 - La perception de victoire
-
- ✓ **Conclusion – Les objections et la non-négociation**
 - 2 tests pour trouver la vraie objection
 - Quand ne faut-il pas négocier?