

## Communication et négociation

**PUBLIC :** Tout Public

Durée : 2 jours (14h) Ref : CMN506	Prix Inter : 1280 €HT Prix Intra : Sur devis
<b>Objectif</b> Être capable de : -Maîtriser les outils de la négociation -Organiser un dossier de négociation -Prendre la parole, être sûr de soi à l'oral	<b>Méthode</b> Exposés suivis de questions-réponses et échanges entre le formateur et les participants Cas pratiques autour de situations évoquées Mises en situation des participants
<b>Pré-requis</b> Aucun	<b>Évaluation</b> Elle se fait tout au long de la session par des mises en situation.

### PROGRAMME

#### Outils de communication interpersonnelle

1. Les Drivers et les Signes de Reconnaissance
2. Qu'est-ce qu'un Driver ? Son utilisation en communication interpersonnelle
3. Qu'est ce qu'un Signe De Reconnaissance ? Son utilisation en management et en négociation

**Test : quels sont mes Drivers principaux ?  
Quels sont les signes de reconnaissance que j'utilise ?**

4. Repérer les Drivers des autres et repérer leurs besoins « intra-personnels »

**Application : Mises en situation collective de repérage des Drivers**

5. Prendre conscience de sa communication non-verbale
6. Prendre conscience de ses émotions

**Mises en situation , jeux de rôles**

#### Communiquer en situation conflictuelle

1. Qu'est-ce qu'un conflit ?
2. Les phases d'un conflit
3. Comment communiquer lors d'un conflit
4. Nourrir les besoins des personnes prises dans un conflit pour calmer le jeu

**Mises en situation**

### La négociation

1. Les différentes stratégies de négociation
2. L'argumentation : le pathos, l'éthos
3. L'argumentation en situation difficile
4. Organiser sa négociation : le dossier, la préparation personnelle, la stratégie inter-personnelle, le distribution des rôles

**Jeux de rôles : gestion d'une opposition ou d'un conflit lors d'une négociation**

**Mise en situation : repérer la ou les stratégies qui font face**

### Maîtriser les outils de la négociation utilisés en entreprise

1. Repérer les besoins interpersonnels de ses interlocuteurs et les siens simultanément lors d'une négociation
2. Analyser le non-verbal chez l'autre en situation de négociation

**Mises ne situation/jeux de rôles en grandeur réelle lors de négociation**