



Savoir négocier n'est pas inné, il s'agit d'une compétence qui s'acquiert et se perfectionne. Cette formation propose une approche technique et comportementale de négociation avec les parties prenantes d'un projet : d'une part, elle permettra de comprendre les mécanismes de la négociation et de disposer des outils nécessaires pour engager une négociation constructive au sein du projet ; d'autre part, elle visera à montrer quelles sont les bonnes et mauvaises attitudes nécessaires pour évoluer avec aisance dans la négociation, et ceci, quelle que soit la situation. La formation permettra aux participants d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de leur interlocuteur en vue d'adapter leur comportement et leur argumentation. La négociation constitue une des activités les plus courantes et les plus indispensables dans les pratiques de travail (internes et externes à l'association). La négociation est au cœur de toute conduite de projet. Négocier avec efficacité est un atout incontournable pour réussir face à un partenaire, à un membre de l'équipe, à un directeur, à un administrateur, à un échevin... Cette négociation (divergence des intérêts) souvent difficile suscite de la méfiance, crée des tensions voire génère des conflits. Pour garantir la réussite du projet, il lui faut aborder ses négociations avec méthode et assurance.

Contenus

- Explorer la méthode de base de la négociation
- Découverte des besoins et mise en place de la négociation
- Choisir son approche en négociation
- Préparer sa négociation, préparer ses arguments
- Faire face aux objections, la méthode de l'entonnoir (le minimum acceptable)
- Défendre son projet, adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant

Objectifs

- Comprendre et s'appropriier la méthode de base de toute bonne négociation
- Maîtriser les phases / les étapes de négociation d'un projet
- Comprendre les processus et définir son style de négociation selon l'interlocuteur
- Maîtriser une méthode de préparation de la négociation
- Connaître les principes et les pièges à éviter (tout en construisant une relation durable)
- Acquérir des notions essentielles de communication pour gagner en efficacité et en persuasion (argumenter pour influencer la négociation)
- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Analyser le type de négociateur que l'on a en face de soi et déployer une stratégie adaptée
- Résoudre les conflits en inventant des solutions créatives
- ...

Formatrice

Nancy Brijs, licenciée en psychopédagogie (Sciences de l'Education, agrégée en Sciences humaines / formatrice d'adultes)

Dates et lieu

Les jeudis 8, 15 et 22 mars 2018, de 9h30 à 16h30, à Namur

Inscription

90 € professionnels – 75 € personnes individuelles – 38 € étudiants et personnes sans emploi