

Prérequis : *Aucun*

 **Personne en situation de handicap :**

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Contacter notre référent handicap à l'inscription pour étudier les moyens d'accompagnement

Durée : 14 heures

Public : Tout public

Modalité : Présentiel

Accès à la formation :

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes de façon à définir le parcours le plus adapté (parcours standard, raccourci, renforcé) :

- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,
- entretien individuel de conseil en formation

Evaluation des acquis:

Evaluation des acquis en continu par auto-examen

Evaluation de la satisfaction:

Enquête de satisfaction du stagiaire

Sanction visée :

Certificat de réalisation

Moyens et Méthodes pédagogiques :

*Apports théoriques et pratiques
Echange des expériences
Mises en situations pratiques*

Référence AFPI : TER-06-054

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de conduire efficacement des négociations en utilisant des techniques de persuasion et de conviction adaptées aux différentes situations professionnelles.

COMPETENCES VISEES

- ☐ Comprendre les principes fondamentaux de la négociation (enjeux, positions, intérêts).
- ☐ Identifier les styles et stratégies de négociation pour s'adapter à différents contextes.
- ☐ Utiliser des techniques de persuasion et de conviction afin de défendre ses idées et intérêts de manière assertive.
- ☐ Gérer les objections et les conflits lors des échanges en adoptant des comportements constructifs.
- ☐ Évaluer l'impact de la communication verbale et non-verbale dans le processus de négociation.
- ☐ Mener une négociation en appliquant les techniques apprises, dans un cadre simulé ou réel.

PROGRAMME DE FORMATION

- ☐ **Rappel des fondamentaux en communication**
 - ↳ Le mécanisme de la communication
 - ↳ Le schéma de la communication
 - ↳ L'importance de l'écoute et de la reformulation
- ☐ **Diagnostic de mon mode de communication :**
 - ↳ Quelles sont les personnes avec qui je communique le mieux
 - ↳ Quelles sont celles avec qui je rencontre des difficultés
 - ↳ Quels sont mes comportements de communicant
- ☐ **Les cinq présupposés de la communication :**
 - ↳ La notion de réalité en communication
- ☐ **Les grandes familles de communicants :**
 - ↳ Connaître mon mode de fonctionnement
- ☐ **Adapter sa communication aux circonstances :**
 - ↳ S'adapter à chacun
 - ↳ Réagir – mettre en évidence les besoins
 - ↳ Prendre conscience des attentes des collaborateurs
 - ↳ Adopter les bons réflexes

DEBOUCHES

Néant

PASSERELLES

Néant