

La psychologie de la négociation

RENFORCER SON POUVOIR DE CONVICTION ET D'INFLUENCE

La participation à cette formation vous permet de devenir membre d'OSERESO et de participer à l'ensemble de nos CONFERENCES – WORKSHOPS – BUSINESS MEETING

OBJECTIFS

Un dirigeant, pour affirmer sa position de leader, se doit de réussir ses face à face et de négocier rapidement et efficacement : de manière rationnelle et argumentée lorsqu'il le faut, de façon intuitive et émotionnelle lorsque c'est nécessaire.

Quelle que soit votre nature, cette journée vous permettra d'établir quasi instantanément des stratégies gagnantes en situation de négociation.

POUR QUI ?

Direction générale, direction de service, Responsable/direction de service et de business unit.

DATES

Consulter le site internet www.osereso.com

MODALITES

Horaires : 9h00 à 17h30

Lieu : PARIS

Participants : 10 MAXIMUM

1 JOUR - 990 € HT
TARIF MEMBRE : 600 € HT

** Réduction de 10 % pour toute inscription supplémentaire à cette formation*

PROGRAMME

■ Etablir des stratégies relationnelles de confiance

En tant que dirigeant, vous savez que l'autorité seule ou le fait d'avoir raison ne suffisent ni à convaincre ni à faire passer ses décisions. Même les arguments les plus solides restent parfois sans effet.

- Décoder les stratégies adverses construites ou inconscientes en face à face
- Analyser les comportements, le style et les pratiques de ses interlocuteurs
- Identifier son propre style et créer une interaction positive entre personnes du même style ou de style différent
- S'adapter instantanément pour mettre en place un climat porteur et accroître la probabilité de parvenir à un accord

■ Maîtriser les tactiques de négociation

Renforcez votre pouvoir de conviction et d'influence : sachez comment vous êtes perçu, pressentez ce que les autres attendent de vous, décryptez leurs stratégies, comprenez et utilisez leurs codes... Vous pourrez alors déjouer tous les jeux de pouvoir ou de séduction et négocier efficacement : de manière rationnelle et argumentée lorsqu'il le faut, de façon intuitive et émotionnelle lorsque c'est nécessaire.

- Evaluer les rapports de pouvoir et les faire évoluer en sa faveur pour sortir des situations d'impasse
- Faciliter la confrontation des points de vue et éviter l'affrontement
- Renforcer son aptitude à parer aux attaques et gérer les tentatives de pression ou les manifestations émotives
- Aboutir à des accords satisfaisants et durables



CHRISTINE MIEGE

Consultante reconnue en ressources humaines, elle a encadré et formé des équipes de managers dans différents pays d'Europe et d'Asie. Christine Miegé amène les individus à mieux communiquer. Elle a développé des méthodes originales d'apprentissage et de développement

Bulletin d'inscription

LA PSYCHOLOGIE DE LA NEGOCIATION

Le nombre de places étant limité, nous vous conseillons de vous inscrire le plus tôt possible.
Toutes nos formations sont éligibles au titre du DIF (Droit Individuel à la Formation).

Coupon à retourner accompagné à :

OSERESO - Service Formation - 84, avenue de la République - 75011 Paris
Par fax : 01.48.06.39.18 / e-mail : info@osereso.com

Nom & Prénom	Fonction	Téléphone	email
.....			
.....			

DATE DE LA FORMATION :

Société / Organisation / Ecole

Adresse

Code Postal Ville

Adresse du site web

Téléphone Fax

N° TVA intracommunautaire

Nom du responsable formation.....

MONTANT À PAYER

990 € HT + TVA (19,6 %) = 1 184.04 € TTC

MONTANT À PAYER POUR LES MEMBRES

600 € HT + TVA (19,6 %) = 717.60 € TTC

Fait à, le
Signature et cachet de l'entreprise

Formation : Les prix indiqués par participant comprennent la formation, les pauses-café, les déjeuners et les documents pédagogiques. Dès réception de votre inscription, une facture tenant lieu de convention de formation simplifiée vous sera adressée. Une annulation intervenant plus de deux semaines avant le début de la formation ne donne lieu à aucune facturation. Une annulation intervenant entre une et deux semaines avant le début de la formation donne lieu à une facturation égale à 50 % du montant global. Une annulation intervenant moins d'une semaine avant le début de la formation donne lieu à une facturation du montant intégral. Dans ce cas, le participant peut se faire remplacer par une personne appartenant à la même entreprise. Conformément à l'article 27 de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, vous avez un droit d'accès aux données vous concernant.