

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES ET TRANSVERSALES

Savoir argumenter et négocier pour convaincre

Public visé

Nos formations s'adressent aux professionnels du secteur public, de la santé et du privé. Elles sont conçues pour les cadres, managers, directions, équipes RH, agents, fonctions support, experts métiers souhaitant développer leurs compétences techniques et relationnelles en situation professionnelle.

Objectifs pédagogiques

Objectifs indicatifs, à adapter à votre contexte

- 01** Connaître les principaux fondamentaux d'une négociation
- 02** Connaître sa capacité à convaincre
- 03** Développer sa confiance en soi pour s'affirmer

Contenu pédagogique

Contenu indicatif, à adapter à votre contexte

01 Les principes de négociation

- o « faire commun »
- o « volonté d'aboutir »
- o « Gagnant gagnant »
- o Le non négociable comme base nécessaire de la négociation
- o La notion « d'objectif partagé »

02 L'état des lieux de sa capacité de conviction

- o Se faire confiance pour convaincre
- o L'écoute comme outil majeur de compréhension de l'autre et du contexte
- o Le Non verbal : perception de soi et des autres
- o La notion de « cadre » du discours d'argumentation
- o Posture d'ouverture : être disponible pour l'autre

03 Le développement de la notion de « charisme »

- o Le Para verbal comme support de l'argumentation : ton de la voix, le débit, le volume, le silence
- o L'affirmation de soi via l'assertivité
- o La « Spirale Dynamique de la confiance »

04 La structuration de l'échange

- o La création de la « zone lacunaire » : point d'entrée pour intéresser l'autre
- o Processus de validation de l'avancée de l'échange : Reformulation synthétique
- o La force de l'image : impliquer l'autre dans son discours

05 Les éléments de synchronisation :

- o Ecoute active / écoute passive
- o Utilisation du QIRV
- o Questionnement
- o Interruption
- o Reformulation
- o Valorisation

06 Définition de l'objectif

- o Ce que l'on veut obtenir
- o Evaluer ses arguments au regard de l'objectif de l'autre
- o La méthode « CAB » (Caractéristiques Avantages Bénéfices)
- o Choisir un vocabulaire percutant

07 Définition de l'objectif

- o Ancrer les outils et méthodes
- o Entrainement et expérimentation de sa capacité à convaincre au travers de mises en situations contextualisées.
- o Etude de cas spécifiques aux participants
- o Mise en situation proposée par le formateur

Modalités & accessibilité

Modalités indicatives, à adapter à votre contexte

DURÉE À déterminer ensemble après un cadrage pédagogique.	FORMAT Présentiel, distanciel ou hybride.
LIEU À déterminer ensemble lors du cadrage pédagogique	PRÉREQUIS À déterminer ensemble lors du cadrage pédagogique
DÉLAI D'ACCÈS Inscription au maximum 10 jours avant la date de formation	TARIF A partir de 1 200€ nets par jour (*les activités formation d'Obea ne sont pas assujetties à la TVA conformément à l'article 261-4-4e - a du CGI.)
ACCESSIBILITÉ Notre référent handicap étudie avec vous les adaptations pédagogiques, organisationnelles et techniques nécessaires.	

Moyens & méthodes pédagogiques

En fonction de vos objectifs et des publics, nous combinons les méthodes que nous utilisons au quotidien :

- Apports théoriques & méthodologiques
- Étude de cas
- Atelier de partage & de construction
- Mise en situation
- Séance de questions / réponses
- Évaluation par les pairs

Modalités d'évaluation

Chaque formation démarre par un positionnement de vos équipes et se conclut par une évaluation des acquis — pour que vous puissiez mesurer concrètement le retour sur votre investissement.

AVANT LA FORMATION Un positionnement rapide pour partir du bon niveau.

PENDANT ET APRÈS Des mises en situation, des quiz et un débrief collectif pour ancrer les acquis.

À L'ISSUE Une évaluation finale pour mesurer ce qui a changé.

UNE QUESTION ? CONTACTEZ-NOUS

Téléphone : 01 40 53 47 00 · E-mail : informations@obe.fr