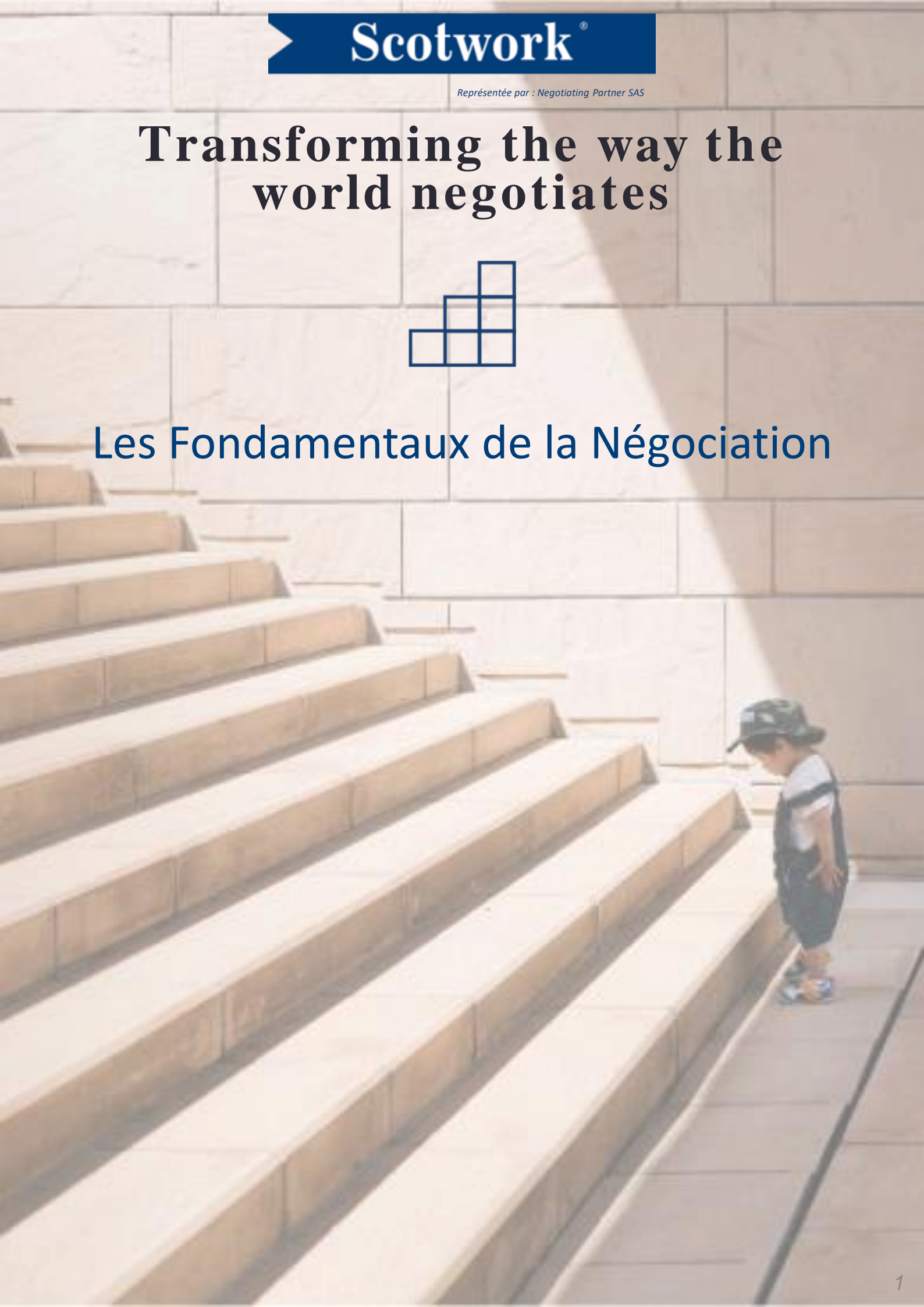


Transforming the way the world negotiates



Les Fondamentaux de la Négociation



Découvrir la Négociation

Cette journée de formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir les fondamentaux de la Négociation.

Cette formation d'une journée est une version « light » de notre formation historique « Techniques de Négociation Avancées ». En effet, si vous avez besoin d'appréhender l'univers de la Négociation, de comprendre son processus et de toujours garder le contrôle, mais qu'une formation de 3 jours vous semble surdimensionnée, Fondamentaux est fait pour vous !

Quels que soient votre niveau, votre âge, votre expérience ou vos antécédents professionnels, connaître les grands principes de la Négociation vous sera utile toute votre vie.

Aucun prérequis.



Les Objectifs de FOND

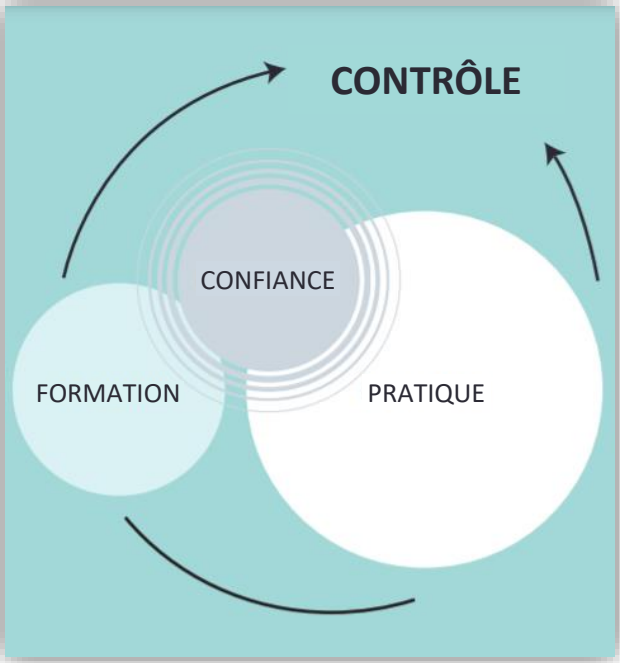
DÉCOUVRIR LES PILIERS DE LA NÉGOCIATION

- ✓ Les concepts de base de la négociation
- ✓ Le processus qui sous-tend toutes les négociations
- ✓ Une approche structurée de la préparation
- ✓ Un échange d'informations constructif
- ✓ L'importance de l'échange

GAGNER EN CONTRÔLE


GAGNER EN CONFIANCE

PRATIQUER



 **La Formation** →

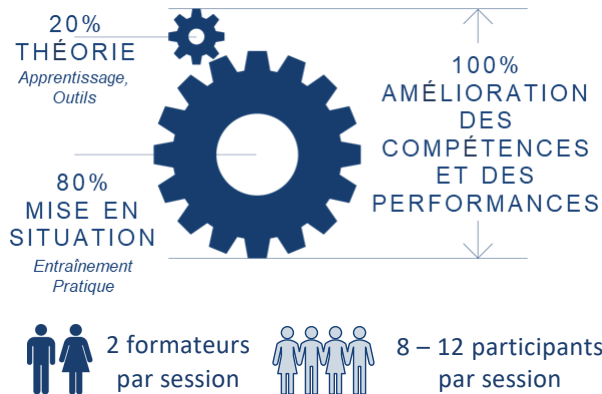
 **Les Formateurs** →

 **Avant & Après** →

 **À Propos De Scotwork** →



Un Contenu Exaltant



En présentiel : 1 journée

| Jour 1 | |
|------------|----------|
| Matin | THEORIE |
| | PRATIQUE |
| Après-midi | THEORIE |
| | PRATIQUE |

En digital, le même emploi du temps est appliqué sur 2 matinées

Les opportunités d'apprentissage

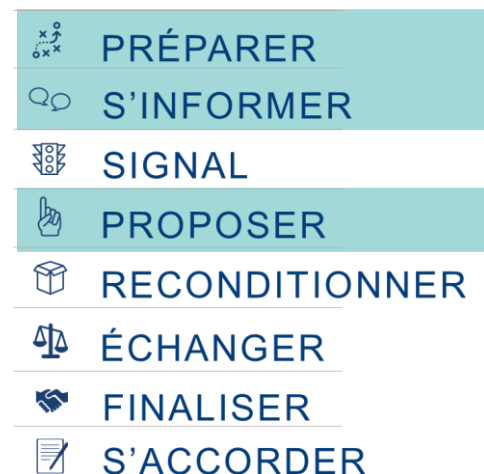


Après la formation, les participants seront en mesure de :

- ✓ Comprendre les **notions principales** de la négociation
- ✓ Comprendre le **processus de négociation** et comment le **lire et le contrôler**
- ✓ Comprendre et pratiquer les **compétences et les techniques** associées aux phases clés du processus de négociation
- ✓ Utiliser un **processus et un langage commun**
- ✓ Améliorer la **qualité des échanges** d'information
- ✓ **Structurer les phases d'ouverture** des négociations
- ✓ **Questionner & écouter** efficacement pour comprendre l'autre partie
- ✓ **Echanger et négocier**, comment **mettre un prix sur les demandes**
- ✓ **Développer des variables d'échange** et utiliser le temps efficacement
- ✓ Utiliser et répondre aux **tactiques de négociation**
- ✓ Utilisez les **ajournements**
- ✓ Comprendre et utiliser les compétences **des différents rôles du négociateur**
- ✓ **Maximisez la rentabilité** de chaque transaction

Notre Approche En 8 Étapes ©

Notre approche est fondée sur près de cinquante ans d'analyses de Négociations réelles. En identifiant les comportements communs et invariants que l'on retrouve dans toutes les négociations, nous avons développé un processus de négociation, simple et universel, s'articulant en 8 étapes. **Dans la formation « Les Fondamentaux de la Négociation », la théorie s'articule autour des 3 étapes principales : Préparer, S'informer et Proposer.** Les 5 étapes secondaires sont étudiées sur la formation « Techniques de Négociation Avancées ».





Rendre La Complexité Simple

Chaque formation Fondamentaux est animée par deux experts en négociation Scotwork. Le fait d'avoir un duo permet non seulement d'avoir une double perspective pendant le stage, mais aussi d'obtenir une forte complémentarité au sein de nos équipes puisque nos formateurs justifient tous de solides expériences, en négociation, dans des domaines très variés : marketing, ventes, achats, finance, conseil, banque, etc. Nos formateurs combinent leurs profondes connaissances à leurs puissantes compétences interpersonnelles pour transformer des idées complexes en idées / techniques de négociation simples et faciles à retenir. Ils profitent des cas pratiques et font appel à de petites histoires, provenant d'expériences vécues, pour transmettre des techniques et tactiques de négociation faciles à intégrer et à répéter au quotidien.

100% À Votre Écoute

Nos formateurs créent un environnement d'apprentissage positif, inspirant et enrichissant. Ils utilisent les analyses (pré-questionnaire, profil de négociateur, etc.) et les entretiens préalables à la session pour comprendre au mieux votre contexte de négociation, vos attentes et vos enjeux. Ainsi, la formation est-elle préparée pour répondre à l'ensemble de vos besoins. De plus, ils mettent toute leur énergie et leur expertise pour rendre votre expérience aussi pertinente que possible dans le cadre de votre quotidien au travail. Enfin, avec un ratio d'un tuteur pour 6 participants, vous êtes assuré de recevoir une attention et un partage de connaissances individualisés.



**2 formateurs
par session**



**Ratio
formateurs
1 pour 6**

Notre Enquête Après De 30 000 Participants :



Compréhension des formateurs du monde réel
90.8% – Très satisfait / Satisfait



Appréciation globale des formateurs
94.7% – Très satisfait / Satisfait





En analysant vos besoins et vos aptitudes avant la formation, nous nous assurons de construire une formation Fondamentaux sur-mesure et pertinente au regard de votre vie réelle. De plus, la formation d'une journée étant seulement la première étape de votre programme de développement de compétences, nous vous accompagnons également après le stage avec un large choix d'outils et de ressources.

Avant

Nous évaluons votre niveau de compétences et vos besoins pour réaliser une formation personnalisée



LES INTERVIEWS

Échanges entre les participants et les experts Scotwork pour comprendre les objectifs, enjeux et attentes de chacun.



LE PRÉ-QUESTIONNAIRE

Les participants répondent à un court questionnaire permettant aux formateurs de personnaliser la formation



LE DIAGNOSTIC DE COMPÉTENCES

Étude à l'échelle de votre organisation pour évaluer les compétences en négociation et ainsi déterminer vos besoins



DESIGN DE LA SESSION

Un format et un contenu sur-mesure pour répondre spécifiquement à vos besoins & attentes

Votre Session 1 jour ou 2 demi-journées (version digitale)



Le stage consiste en 1 journée de formation immersive. C'est intense et très amusant. De la théorie aux cas pratiques, l'accent est mis sur l'application immédiate des techniques et tactiques de négociation : le stage vous prépare aux challenges des négociations de la vie réelle.

APRÈS

Utilisez nos outils & ressources pour prendre le contrôle de votre programme de développement de compétences



L'ÉVALUATION POST FORMATION

L'évaluation et le suivi post formation pour déterminer vos futurs besoins



LA HOTLINE

Une hotline gratuite pour être conseillé et soutenu par nos experts dans vos négociations



LA SUITE DU STAGE

Plus de formations sur mesure pour continuer à développer vos compétences



L'OUTIL DE PRÉPARATION EN LIGNE

Une plateforme pour créer et gérer toutes vos préparations de négociation

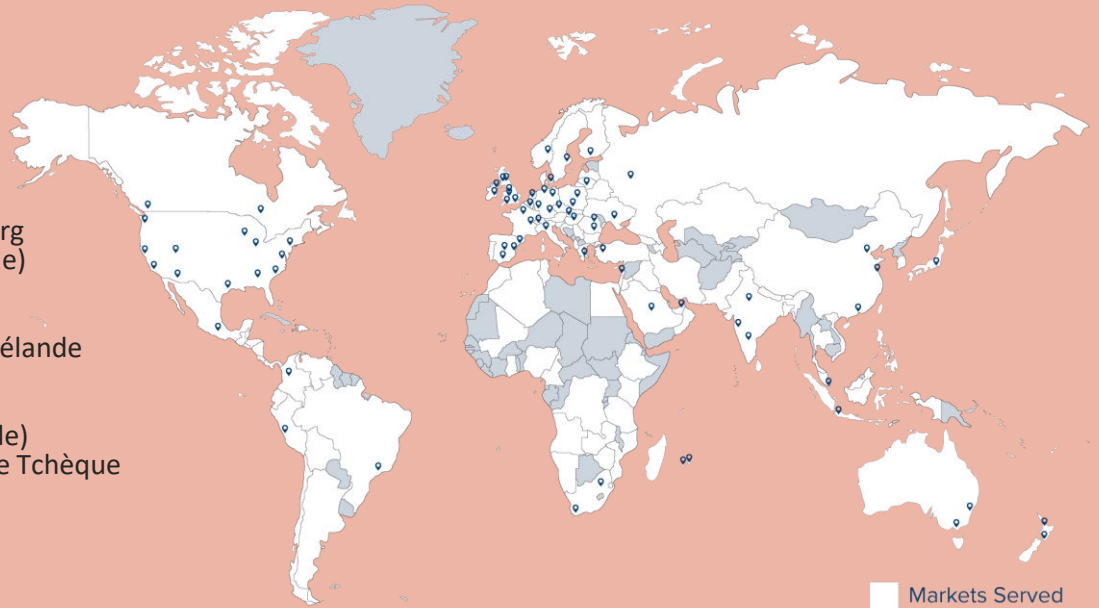
Une Application Locale d'une Approche Mondiale

Tout Secteur – Toute Fonction – Tout Niveau

29 Langues - 150 Consultants - 120 Pays - 46 Bureaux - +300 000 Participants

Afrique du Sud
Allemagne
Angleterre
Australie
Belgique
Brésil
Canada
Chine
Colombie
Danemark
Espagne
Emirats Arabes Unis
Etats-Unis
Europe du Sud Est
Finlande
France
Grèce
Hong-Kong
Hongrie
Inde
Indonésie

Irlande
Italie
Japon
Liban
Lituanie
Luxembourg
Maurice (Ile)
Mexique
Norvège
Nouvelle Zélande
Pays-Bas
Pologne
Réunion (Ile)
République Tchèque
Roumanie
Russie
Singapour
Slovaquie
Suède
Turquie
Ukraine



Markets Served
Points Of Contact

Scotwork est une marque commerciale représentée, en France, par la société
NEGOTIATING PARTNER SAS. N° Organisme de formation 11 75 32795 75.
N° SIRET 422 296 343 00037 - Code APE : 8559A - RCS NANTERRE

Qualiopi
processus certifié 
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de Formation



les acteurs de
la compétence 



Nos Bureaux:

SCOTWORK – Negotiating Partner SAS

28 rue Morice, 92110 Clichy

+33 1 45 78 17 17

france@scotwork.fr

scotwork.fr