



NEGOCIER AVEC SUCCES OUTILS ET ATTITUDE POUR DES ACCORDS DURABLES

Souhaitez-vous acquérir des outils et méthodes pour améliorer vos relations professionnelles ?
Souhaitez-vous augmenter la qualité et les résultats de vos négociations ?
Souhaitez-vous construire des partenariats durables ?

La simplicité et l'efficacité de cette approche à la négociation comptent parmi ses caractéristiques. Très pragmatique, elle vous conduit à considérer la négociation comme la construction d'un puzzle plutôt que comme un jeu d'échec. Le processus de négociation est décomposé et articulé en une série d'étapes, chacune ayant ses propres outils et techniques. Les apports théoriques alternent avec des études de cas, permettant aux participant/es de mieux les comprendre, les assimiler et les utiliser grâce à leur mise en pratique. Inspirés de situations réelles, les cas sont préparés individuellement ou en groupe et mis en situation. Ces jeux de rôle sont filmés, puis analysés avec l'expert.

Objectifs du séminaire

A l'issue du séminaire, les participants ont acquis des compétences pour :

- Reconnaître les caractéristiques et les conséquences de différentes formes d'interactions,
- Construire des relations basées sur l'opportunité plutôt que sur le rapport de force,
- Comprendre le processus de négociation dans sa globalité, et maîtriser chaque étape,
- Préparer et mener une négociation, construire et présenter une offre, arriver à un accord,
- Mettre en pratique des outils directement utilisables dans le quotidien,
- Utiliser des techniques efficaces de questionnement et d'écoute, et repérer les enjeux de la communication verbale et non verbale.

Durée

2 journées consécutives suivies d'une 3ème journée 4 semaines plus tard. Des sessions de coaching individuel peuvent être organisées pour travailler sur des cas particuliers.

Public cible

Membres de direction, chef/fes de projet, responsables de département, de laboratoires, d'équipes.

Nombre idéal de participant/es: 6 à 12

Animatrices/expertes

Melissa Davies

Licenciée de la London School of Economics, Melissa Davies est une consultante internationale avec une grande expérience en management (stratégique et opérationnel) particulièrement dans les domaines de l'informatique, de la gestion de projets, du développement organisationnel, de l'élaboration de partenariats et de la recherche de fonds. Ses clients incluent des entreprises privées, des instituts de recherche scientifique, des PME, ainsi que des organisations à but non lucratif et des hautes écoles.

Négociatrice professionnelle indépendante, Melissa est active depuis plus de 18 ans dans la négociation d'accords et la formation en techniques de négociation et de gestion des conflits dans des entreprises nationales et multinationales.

Coach « orientée solution » (Solution Focussed), Melissa a une grande motivation à soutenir les individus et les entreprises dans leur développement.