

# Réussir ses Négociations

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



## Pourquoi ?

**Une négociation efficace ne consiste pas seulement à parvenir à un accord, mais aussi à nouer des relations, à maîtriser l'art de la préparation et à favoriser une culture gagnant-gagnant qui transcende les négociations.**

Dans le domaine de la négociation, la différence entre un résultat ordinaire et un résultat véritablement remarquable réside souvent dans la préparation.

Imaginez que vous disposiez des compétences nécessaires pour vous lancer dans une négociation qui vise à obtenir un résultat gagnant-gagnant tout en respectant les parties et les relations concernées.

Notre parcours de formation Réussir ses négociations prépare vos collaborateurs à exceller dans les conversations de négociation en adoptant une approche holistique. En pénétrant au cœur même de la négociation, ils comprendront son processus interactif, l'importance d'une préparation minutieuse et le rôle crucial de chaque phase de ce processus de négociation. Ils apprendront à anticiper les défis, à répondre aux objections et à surmonter les obstacles tactiques, développant ainsi leurs compétences en matière de négociation et favorisant leur réussite personnelle et professionnelle.

Ce parcours de formation complet leur permet non seulement de naviguer efficacement dans le milieu de la négociation, mais aussi d'établir des relations durables et fondées sur la confiance.

## Pour qui ?

Tous les membres de l'organisation.

## Bon à savoir :

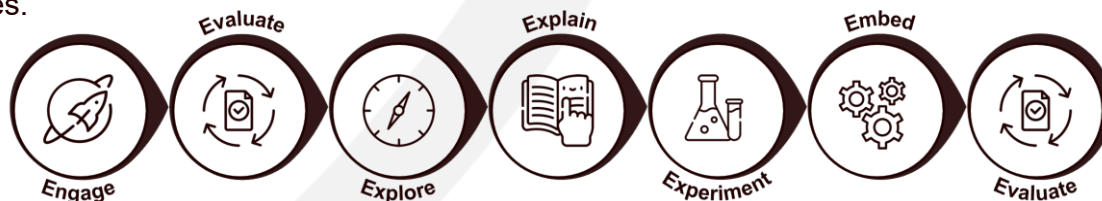
Great, Good and Bad negotiators. What is the difference?



**Contracting Excellence Journal,**  
July 2022

## Learning Framework de Cegos

Tous nos parcours de formation sont conçus suivant un modèle pédagogique holistique et dynamique qui permet d'aboutir à un apprentissage allant au-delà de la simple prise de conscience des compétences et des aptitudes.



**Chaque parcours engage les apprenants au-delà des savoirs, permettant un apprentissage progressif, pour explorer, expérimenter et ancrer leur apprentissage, afin de transformer les compétences en performance.**

# Réussir ses Négociations

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



## À l'issue de ce parcours de formation, vos collaborateurs seront capables de :

- Comprendre l'importance capitale d'une préparation minutieuse, notamment en se mettant à la place de l'autre partie et en clarifiant sa propre position.
- Apprendre à créer le bon climat pour une négociation en déterminant leurs offres, leurs limites et leurs concessions.
- Explorer les trois phases essentielles de la négociation : l'échange d'informations, la négociation et la conclusion.
- Améliorer les compétences en matière de négociation en adoptant le bon ton, en faisant preuve de compréhension et en instaurant la confiance au cours de la phase d'échange d'informations.
- Maîtriser l'art d'équilibrer les offres, les acceptations et les concessions, afin de garantir une négociation réussie et des relations durables.
- Documenter les résultats convenus d'un commun accord, afin de renforcer la confiance et la longévité de la relation.
- Développer des stratégies pour accueillir de manière proactive les objections, répondre aux tactiques les plus courantes et surmonter les échecs dans le processus de négociation.

**#MAKINGADIFFERENCE**

## Un modèle éprouvé :



## Digital learning :

- [Prepare for a win-win negotiation](#)
- [Conducting the negotiation process](#)

## Modalités :



Parcours blended learning accessible dans notre [LearningHub](#).



L'animation des workshops peut se faire **en présentiel et/ou en virtuel**, selon vos besoins et ceux de vos collaborateurs.

## Durée totale : 14h d'apprentissage



**6 heures** de formation synchrone.



**8 heures** de self-learning et de mise en pratique.

**REF: WIN**

[www.cegos.ch](http://www.cegos.ch) | [info@cegos.ch](mailto:info@cegos.ch)

« La négociation est un processus et la préparation est essentielle. »

**#TIL**  
Today | Learned