

*Chaque fois qu'atteindre nos objectifs et répondre à nos besoins nécessite la coopération d'autres personnes, nous sommes amenés à négocier" (Leigh L. Thompson).
Nous pouvons donc penser que ces compétences figurent parmi les plus cruciales qui soient, tant au travail qu'en privé.
Pourtant, elles semblent souvent sous-estimées, négligées, ou pire encore, ignorées.*

Le programme en 10 points :

- Générer de meilleurs accords
- Créer et maintenir des relations viables avec les autres
- Etablir et maintenir une bonne image de soi
- Comprendre le rôle de la coopération, de l'information et de la préparation
- Maîtriser les quatre vecteurs essentiels de la communication
- Décider quand faire la première offre, pourquoi et comment
- Comprendre comment fonctionnent les concessions
- Etre conscient des mécanismes psychologiques qui s'articulent autour de tout processus de négociation
- Savoir comment réagir face aux tactiques compétitives
- Plan d'action immédiat et engageant



La pédagogie de Michel Rozenberg est basée sur l'apprentissage par la pratique mêlant jeux de rôles, exercices cognitifs, échanges entre les participants et structuration de l'essentiel. Il anime ses ateliers pédagogiques d'un style très dynamique. Il met en évidence différents signaux d'alerte et les meilleurs moyens d'y remédier.

Public cible :

Commerciaux, Managers, Chefs d'entreprises, Chefs de projets

Michel Rozenberg : Facilitateur, générateur d'idées, stabilisateur de solutions



Ingénieur civil de formation, Michel Rozenberg a passé 20 ans de sa carrière en tant que développeur d'affaires dans le secteur de l'informatique. Depuis 2005, il a recentré son activité sur l'humain, pour devenir un des plus grands spécialistes de la question de l'influence au sein des organisations. Il accompagne aujourd'hui de nombreuses sociétés et individus, afin de leur permettre d'exercer une influence éthique, bienveillante et bénéfique pour tous. Chargé de cours à l'Université de la Côte d'Opale et à la Louvain School of Management, Michel Rozenberg a développé une approche reposant sur l'expérimentation, accompagnée de modèles, d'outils et de structures.

Inscription via formulaire d'inscription disponible sur simple demande à info@be-alternatives.eu

Êtes-vous un négociateur eXtraordinaire ?

Testez vos connaissances au verso →



Quizz

Suis-je un négociateur eXtraordinaire ?

Vrai ou Faux ?

La MESORE n'a aucun rapport avec la négociation

La ZOPA est la différence entre objectif et point de réserve

Il faut attendre longtemps avant de faire une concession

Le point de réserve est une offre que je ne sors qu'à la fin

La première offre est faite par la partie la plus puissante

Plus mon objectif est élevé, plus je gagnerai

L'effet d'ancrage est la paralysie face à une offre excessive

Il vaut mieux échanger que donner

Présenter les bénéfices est plus efficace que présenter les risques

Poser les bonnes questions permet de déterminer l'information utile

Le meilleur style de négociation est le compromis

Le pouvoir de coercition est le plus puissant de tous les pouvoirs

Mieux vaut une intuition aiguisée qu'une préparation minutieuse

Rivalisons d'abord et si besoin est, il sera toujours temps de coopérer

Je sais exactement quoi faire pour négocier

Les réponses à ce questionnaire seront données lors de la conférence
du 15/11 chez Mazzoni à Bastogne ou envoyé ensuite sur simple demande

www.be-alternatives.eu