



**Comprehensive  
Empowerment**

## Négociation Raisonnée

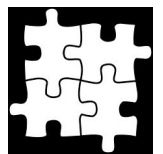
“Chaque fois qu’atteindre nos objectifs et répondre à nos besoins nécessite la coopération d’autres personnes, nous sommes amenés à négocier” (Leigh L.Thompson).  
Nous pouvons donc penser que ces compétences figurent parmi les plus cruciales qui soient, tant au travail qu’en privé.  
Pourtant, elles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

### Qu’est-ce que ce Workshop m’apporte ?

- 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
- Savoir comment réagir face aux tactiques compétitives



Comprendre



Intégrer



Pratiquer

**Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!**

Comprehensive Empowerment - Avenue du Domaine 181/11 Domeinlaan, Bruxelles 1190 Brussel  
T-F +32 2 346 64 17 - M +32 475 44 14 63 - info@comempower.com - www.comempower.com



# Comprehensive Empowerment

## Agenda

## Méthodologie

### JOUR 1

- Ecouter activement
- Poser des questions pertinentes et efficaces
- Argumenter de façon personnalisée
- Gérer les objections de façon constructive
  
- Les quatre étapes du processus de négociation
- Créer ou distribuer de la valeur
- MESORE
  
- Marge de manoeuvre
- ZOAP
- Styles de négociation
- Matrice situationnelle



Discussions en sous-groupes



Jeux de rôle / Exercices



Outils, modèles, méthodes



Vidéos illustratives

### JOUR 2

- Pouvoir et leviers
- Standards et normes
- Première offre
- Règles pour les concessions
  
- Document de préparation
- Mise en oeuvre



Jeux de rôle / Exercices

### JOUR 3

Trente tactiques compétitives examinées à la loupe par les participants avec discussions et simulations en sous-groupes pour déterminer les risques et les façons de réagir.

**Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!**