



## SOFT SKILLS

## L'ART ET LA MANIÈRE DE NÉGOCIER

## OBJECTIFS

Comprendre ce qu'est une négociation et les enjeux. Maîtriser les clés de la réussite pour être prêt à négocier et à atteindre son objectif. Connaître les différentes étapes d'une négociation. Faire le distinguo entre les savoir-être et les savoir-faire. Comprendre les éléments de langage.

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront :

- › capables de construire un climat respectueux
- › en mesure de créer un climat propice à la discussion et d'argumenter.
- › capables d'harmoniser et de formuler des valeurs.
- › capables de percevoir des tendances, de distinguer des sous-entendus et de les questionner.
- › capables de comparer et de distinguer des idées.
- › seront de protestés et d'argumenter une demande
- › en mesure de poser des choix en fonction d'arguments raisonnés.

## THEORIE ET PRATIQUE

## Jour 1

- › Introduction de ce qu'est une négociation,
- › Présentation du processus d'une négociation et de communication dans une négociation.
- › Comment se préparer ?
- › Quelques éléments sur la Communication non violente.
- › Le rôle des émotions.
- › Application dans des ateliers pratiques entre les participants.
- › Description des éléments de langage lors d'une négociation.

## Jour 2

- › Les erreurs à ne pas commettre lors d'une négociation.
- › Présentation du processus d'une écoute empathique avec un atelier pratique.
- › Cas pratiques / ateliers
- › Bilan de fin de formation et bibliographie



## DURÉE

2 jours  
14 heures



## SESSIONS

- 11 et 12 mars 2025  
en présentiel à  
Lyon

FRAIS D'INSCRIPTION  
(DÉJEUNER INCLUS)

1 250 € HT

PRÉREQUIS & PUBLIC  
CONCERNÉ

Toute personne  
souhaitant développer son  
potentiel de négociateur.

## Coordonnées

CPE Lyon Formation Continue

41 rue Garibaldi – 69006 LYON

04.72.32.50.60