

Techniques de négociation pour décideurs financiers

CONTEXTE

Dans tous les métiers, travailler efficacement implique d'établir des relations alors même que les objectifs opérationnels sont contradictoires. La compétence clé est de savoir collaborer de manière efficace. Malgré les difficultés et les contraintes, les personnes bénéficiant de cette compétence, arrivent généralement à atteindre leurs objectifs avec succès.

La plupart des négociateurs craignent d'être trop agressifs ou au contraire pas assez affirmés vis à vis de leurs clients ou collègues. Faire adhérer les clients qui sans cesse modifient leurs attentes, ou coordonner les différents départements en interne, les défis restent les mêmes: s'affirmer sans être agressif.

Ce programme synthétique d'une journée offre un aperçu et un challenge autour des techniques qui permettent de faire émerger les meilleurs négociateurs du lot.

PUBLIC CIBLE

Professionnels de la finance

RESULTATS ATTENDUS

À la fin du cours, les participants seront en mesure de:

- Reconnaître ce qui différencie les négociations réussies
- Comprendre les clés de succès d'une négociation
- Avoir une confiance accrue pour négocier avec des nouveaux, prospects, les fournisseurs, les clients ou les collègues
- Respecter les règles du « Principled Negotiation Model »
- Comprendre les rôles de l'émotion, les coups fourrés et la peur de l'échec au sein de toute négociation
 - Apprendre les processus pour gérer les défis et les comportements non éthiques de l'autre partie.
 - Comprendre ce qui motive les négociateurs et les négociations
- Définir ce qui constitue le succès négocié
- Comprendre les défis et les contraintes auxquelles sont confrontés tout négociateur
- Explorer le troc de position, ses traits et limites
- Reconnaître les caractéristiques des bons négociateurs et les erreurs que les négociateurs font

Le Modèle du « Principled Negotiation »

- reconnaître pleinement l'importance de la confiance dans les négociations. Créer un environnement de travail collaboratif qui encourage activement le client et aide à construire ses projets etc
- Apprécier l'importance de comprendre les motivations fondamentales de toutes les parties
- Générer le mouvement de situations d'impasse
- Faire des propositions efficaces qui génèrent un rapport, la discussion et le mouvement
- Développer des techniques pour aider à construire votre compréhension du cadre de référence de l'autre personne.

Copyright Notice: The copyright and all other intellectual property rights in these materials are, and shall continue to be, owned by Fitch Learning or its affiliates or licensors, as applicable, whether adapted, written for or customised for the recipient. These materials may not be reproduced or used, in whole or in part, for any purpose other than the training provided and may not be furnished to any persons or companies other than those to whom copies have been made available by Fitch Learning. This notice shall apply in respect of all materials provided by Fitch Learning in relation to any training provided by Fitch Learning. This notice may not be removed from these materials or any other such materials.

Gérer les émotions pendant la négociation

- Apprécier la façon de gérer les préoccupations essentielles positivement pour éviter la réaction émotionnelle déclenchée
- Comprendre les styles que les gens adoptent quand ils ne sont pas d'accord
- Observer et gérer les impacts négatifs des situations de conflit
- Reconnaître l'importance de la communication assertive pour dépasser les conflits et aller vers des relations de travail productives

Gestion du Contrôle Unilatéral

- Observer comment les gens cherchent à utiliser le pouvoir de contrôler les résultats lors de la négociation
 - Apprendre les processus pour faire échouer les tentatives pour créer un avantage de puissance synthétique
 - Savoir reconnaître les coups fourrés lorsqu'ils sont utilisés dans la négociation. Apprécier leur utilisation et comprendre comment les gérer.
- Comprendre quand (et comment) mettre fin à la négociation d'une manière constructive.
-