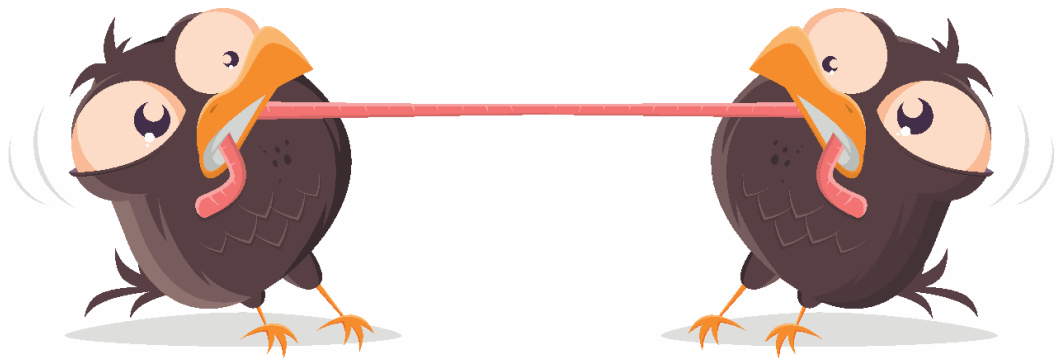


ATELIER APPRENANT N°8

Le « serious game » de la négociation relationnelle

Améliorer sa capacité à négocier



Animateur / Animatrice : Équipe PARTNERS CSE			
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Mettre en œuvre les leviers de la négociation relationnelle			
PRÉ-REQUIS Avoir suivi l'ATELIER APPRENANT AA04 Avoir des situations concrètes passées ou à venir			
Nombre de participants : 4 mini 6 maxi			
Compétences travaillées Être capable de : # Prendre en compte les intérêts respectifs dans une négociation relationnelle # Repérer ses limites et zones de vigilance en négociation relationnelle # Favoriser des négociations « Gagnant / Gagnant » en construisant de véritables consensus			Public Tout public
Pédagogie Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique. Étude de cas et situations concrètes des participants.	Durée 3h30	Format Distanciel à partir de la plateforme zoom	Validation des acquis Évaluation en fin d'atelier + Questionnaire fin de parcours
Supports pédagogiques Support de présentation qui reprend les éléments théoriques			
Tarif HT : voir devis			
PROGRAMME Une demi-journée structurée en 5 séquences 1 - Introduction sur la thématique 2 - Qu'est-ce que négocier sur le plan relationnel ? 3 - Comment négocier sur le plan relationnel ? 4 - Savez-vous négocier au sein de votre contexte ? 5 - Évaluation des acquis de l'atelier			

PROGRAMME DÉTAILLÉ

OBJET	DÉROULÉ	OUTILS
Introduction du thème	Présentation en lien avec le thème	Workshop
Qu'est-ce que négocier sur le plan relationnel ?	- Introduction à la thématique « C'est quoi négocier sur le plan relationnel ? » versus les négociations commerciales. - Les 4 postures potentielles en situation de négociation relationnelle	Partage et apports
Comment négocier sur le plan relationnel ?	- Test d'aptitude à la coopération - 7 mises en situation - Les 5 accords nécessaires pour un vrai consensus : le GO	Test + exercices de mise en situation
PAUSE		
Savez-vous le mettre en application dans vos situations ?	Mise en pratique sur les situations concrètes des participants avec débriefing ET / OU étude de cas	Application aux situations réelles
Atterrissage	- Les apports de cet atelier - Ce que je vais mettre à profit	Débriefing