

STRATEGIES DE CONDUITE DE REUNIONS ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION CSE

DURÉE : 2 jours

PUBLIC : Cadres RH animant des réunions de négociation

PRÉREQUIS : Avoir une pratique des réunions à enjeux et de négociation

Objectifs

- Savoir identifier les profils et adapter son mode de gestion
- Savoir utiliser les bonnes techniques de communication
- Savoir adopter la bonne posture et gérer les profils difficiles
- Savoir préparer sa réunion et ses stratégies
- Savoir préparer sa négociation et ses composantes
- Savoir repérer les signes d'engagement et les utiliser
- Savoir traiter une objection efficacement

Programme

RAPPEL SUR LES FONDAMENTAUX DE CONDUITE DE REUNION A ENJEUX

La clé de la préparation

La création de la relation efficace pour du gagnant-gagnant

SAVOIR PREPARER SA REUNION

Méthodologie : se poser les questions clés

Exercices d'application

La détermination des objectifs communs

Exercices sur cas issus du quotidien

Savoir obtenir la coopération

Conclure avec confiance et constance sans casser l'échange

Entraînements par jeux de rôles

Fixer les modalités de la relation future

LA CARTOGRAPHIE DES PROFILS

Les profils difficiles, opposants et critiques

Entraînements par jeux de rôles pour savoir les reconnaître

La gestion des profils : les méthodes à privilégier et à éviter

Entraînements par jeux de rôles

LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION SPECIFIQUES

Savoir gérer une réaction émotionnelle d'un participant

Savoir distinguer un commentaire d'une vraie remarque

Savoir poser les bonnes questions plutôt qu'argumenter

Savoir gérer les silences, les arrêts ou les indécisions

Entraînements par jeux de rôles

SAVOIR ADOPTER LA BONNE POSTURE

Les 4 signes de reconnaissance pour maintenir un climat productif tout au long de la réunion

GÉRER LE RAPPORT DE FORCE ET LE STRESS ASSOCIÉ

LA CARTOGRAPHIE DE LA NÉGOCIATION

Détermination des positions (négociables, non-négociables et concessions)

Valoriser les concessions

Anticiper les objections et positions de vos interlocuteurs

Cas pratiques : préparation des axes de négociation

REPERER LES SIGNES D'ENGAGEMENT ET ATTITUDES

Savoir identifier le positionnement de son interlocuteur sur l'échelle de l'engagement et savoir comment le faire s'engager

Exercices en binômes

Savoir dissocier émotion et comportement

Entraînements par jeux de rôles

Savoir quand conclure

Savoir provoquer l'accord et le valider

MÉTHODOLOGIE DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

Le processus de réponse : SONDER - S'ALIGNER – MONTER

Entraînements par jeux de rôles

Comment formuler un engagement

