



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : 8952227

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1395
€ HT

Code Dokelio : 031471

NÉGOCIER EN MODE PROJET

Atteindre ses objectifs en maîtrisant les bases de la négociation

La négociation est au cœur de toute conduite de projet. En interne, elle est indispensable pour obtenir les budgets, négocier la disponibilité des équipiers... En externe, le chef de projet doit négocier avec les fournisseurs et les partenaires sur de nombreux points : délais, coûts... Pour garantir la réussite du projet, il lui faut aborder ses négociations avec méthode et assurance.

OBJECTIFS

Identifier le mode d'emploi des acteurs internes et externes du projet face à une négociation

Identifier ses comportements dominants et ceux de ses interlocuteurs pour s'y adapter

Comprendre et s'approprier la méthode de base de toute bonne négociation

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Chefs de projet

Toute personne amenée à piloter un projet

PRÉREQUIS

Avoir une expérience de la conduite de projet ou avoir suivi " Réussir le management de son projet " (code 52026)

COMPÉTENCES ACQUISES

Acquérir l'ensemble des méthodes pour mener à bien ses négociations visant à la réussite de son projet

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Négocier en mode projet

Les caractéristiques de la négociation en mode projet

- Définir ce qu'est une négociation
- Identifier les acteurs du projet et les domaines de négociation correspondants
- Appréhender ce qui est négociable

Partage d'expériences : définition d'une négociation

Mise en situation : animation d'une négociation simple

S'approprier les bases de la négociation au sein d'un projet

Préparer sa négociation

- Définir ses objectifs
- S'informer pour atteindre ses objectifs
- Identifier sa marge de manœuvre
- Établir sa stratégie de négociation

Exercice d'application : en binôme, préparation d'une négociation

Consulter pour sa négociation

- Pratiquer l'écoute active
- Connaître les techniques de questionnement



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

EFE FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS

Tél. : +33 (0)1 44 09 25 08 - e-mail : serviceclient@efe.fr

Siret 412 806 960 00032

- Maîtriser la reformulation
- Bâtir ses arguments

Autodiagnostic : ses qualités d'écoute et sa faculté à reformuler

Mise en situation : animation d'une consultation

Conduire sa négociation

- Ouvrir sa négociation efficacement
- Connaître le triangle de la négociation
- Traiter les objections
- Conclure sur des actions concrètes
- S'évaluer pour progresser

Jeu de rôles : traitement des objections et établissement de son plan d'action personnel

Appréhender la dimension comportementale de la négociation

Se connaître pour mieux négocier

- Identifier ses comportements dominants
- S'affirmer positivement

Autodiagnostic : son comportement lors d'une négociation

Établir une relation avec son interlocuteur

- Élaborer une vision commune
- Maîtriser les processus de la discussion

Jeu de rôles : négociation délicate

Gérer son stress et celui de son interlocuteur

- Identifier les modes préférentiels de communication de son interlocuteur
- Développer sa flexibilité pour communiquer avec son interlocuteur

Mise en situation : gestion de différents types de comportements en négociation

Mettre en application les bases de la négociation dans certaines situations

- Manager en transversal
- Résoudre un conflit
- Conduire le changement
- Négocier en groupe
- Négocier au téléphone

Jeu de rôles : les différents types d'applications en fonction du besoin des participants

Video : Comment percer les motivations de son interlocuteur ?

Video : Qu'apprend-on les 20 premières secondes d'un échange ?

INTERVENANTS

Christine MONTI-VIVIER

Directrice

TALENTS IMPULSE

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.



LIEUX ET DATES

À distance

18 et 19 nov. 2021
30 et 31 mars 2022
28 et 29 nov. 2022

Paris

02 et 03 déc. 2021
20 et 21 juin 2022
29 et 30 sept. 2022

