

CONFIANCE, ASSERTIVITÉ ET NÉGOCIATION

Le parcours de formation pour les business managers

- REF : CAN2022



"L'art de la négociation est avant tout l'art de la compréhension de l'autre."

OREADE STRATÉGIE

INFORMATIONS GENERALES

Durée

- 21 heures – 3 jours

Prix

- 2000€ HT

Profil des apprenants

- Tout collaborateur ou toute entreprise souhaitant concilier cohésion d'équipe et performance individuelle et collective

Effectif

- Entre 5 et 10 participants (inter ou intra)

Prérequis

- Aucun

Modalités pratiques

- Travaux pratiques
- Méthodes pédagogiques actives et participatives
- Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants – en adéquation avec les résultats du test réalisé en amont de la phase d'analyse
- Nous mettons à disposition de nos clients une plateforme d'accès à distance. Cette plateforme permet d'accéder à des contenus, des exercices, des informations pratiques liées aux parcours des usagers.

Délais d'accès

- L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation
- Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative à cette formation

Accessibilité

- Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez notre responsable pédagogique et référent handicap Delphine Auger à l'adresse suivante d.auger@oreade-strategie.com pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

OREADE STRATÉGIE

06 rue Léon Bourgeois 13170 LES PENNES MIRABEAU 13170

Numéro SIRET: 88493788900019 00019 R.C.S AIX-EN-PROVENCE

Numéro de déclaration d'activité: 93131911413. Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Donner et inspirer confiance dans l'échange
- Maîtriser les différents styles de négociation
- Développer son assertivité pour servir la qualité communicationnelle et relationnelle
- Maîtriser les bons réflexes pour anticiper les objections et résoudre les conflits
- Manager les éléments-clés d'une négociation réussie

CONTENU DE LA FORMATION

- **EN AMONT DE LA FORMATION**
 - Travaux pratiques : réalisation du test de personnalité - ©Méthode MPAG
- **DONNER ET INSIRER CONFIANCE DANS L'ÉCHANGE**
 - Présentation de la matrice de correspondance entre profils de la ©Méthode MPAG et modes de confiance
 - Présentation de la matrice de correspondance entre profils de la ©Méthode MPAG et styles de leadership
 - Atelier pratique d'auto-positionnement des stagiaires
- **MAÎTRISER LES DIFFÉRENTS STYLES DE NÉGOCIATION**
 - Rappel des différents styles de négociation
 - Présentation de la matrice de correspondance entre profils de la ©Méthode MPAG et styles de négociation
 - Atelier pratique d'auto-positionnement des stagiaires
- **DISTINGUER ET VALORISER LES COMPÉTENCES POUR FAVORISER LA SYNERGIE**
 - Présentation de la matrice de correspondance entre soft skills et profils de la ©Méthode MPAG
 - Valorisation de la complémentarité et de la synergie entre profils / compétences
 - Atelier pratique d'auto-positionnement des stagiaires
- **DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ POUR SERVIR LA QUALITÉ COMMUNICATIONNELLE ET RELATIONNELLE**
 - Maîtriser les techniques efficaces de communication selon la ©Méthode MPAG
 - Développer son assertivité en fonction de son profil de personnalité
 - Jeu de rôle basé sur des cas concrets des stagiaires
- **MANAGER LES ÉLÉMENTS-CLÉS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE**
 - Maîtriser les bons réflexes pour anticiper et lever les objections grâce à la ©Méthode MPAG
 - Utiliser l'intelligence émotionnelle pour conclure efficacement la négociation
 - Jeu de rôle basé sur des cas concrets des stagiaires

ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

- La formation sera dispensée par :
 - Mme Delphine Auger, coach et formatrice pour la SAS OREADE STRATÉGIE. Delphine Auger est experte en stratégie, pédagogie, communication et gestion de projet. Elle est certifiée de la méthodologie de projet IBM (méthodologie internationale). Elle a été chef de projet et par la suite directrice de projet dans des sociétés internationales d'édition de logiciels et de services de conseil en AMOA. Elle a en outre été directrice de cabinet d'un Vice-Président d'IBM France. Elle a, par ailleurs, délivré de nombreuses formations dans le cadre de l'accompagnement au changement des projets dont elle avait la responsabilité. Elle a en outre co-créé la matrice - ©Méthode MPAG sur laquelle s'appuie cette formation ;
 - M. Pascal Gomes, coach et formateur pour la SAS OREADE STRATÉGIE. Spécialiste du management et du coaching individuel en entreprise, Pascal Gomes a développé son savoir-faire au sein de diverses multinationales dans le commerce et la logistique. Ses 15 années d'expérience de management opérationnel dans des environnements complexes (+ de 20 métiers différents, management

OREADE STRATÉGIE | 06 rue Léon Bourgeois LES PENNES MIRABEAU 13170 | Numéro SIRET: 88493788900019 |

Numéro de déclaration d'activité: 93131911413 (auprès du préfet de région de: PACA)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

de + 100 collaborateurs aux profils et compétences hétérogènes) l'amènent naturellement à se spécialiser dans la « gestion » de l'humain jusqu'à lancer sa propre activité d'accompagnement et de coaching en 2011 ainsi que la SAS OREADE STRATÉGIE pour laquelle il a co-créé, avec Delphine Auger, la matrice - ©Méthode MPAG sur laquelle s'appuie cette formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle virtuelle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Sessions de questions / réponses
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- QCM en amont et en aval pour valider les compétences acquises.
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Horaires

- En classe à distance, en mode synchrone
- La formation démarre à partir de 9h

DATES - SESSIONS

Rappel : Notre formation se déroule sur 3 jours, chaque journée étant espacée de 15j afin de permettre une meilleure intégration des informations

- **SESSION #1 - (classe à distance)**
 - Jour 1 : mardi 10/05/2022
 - Jour 2 : mardi 24/05/2022
 - Jour 3 : mardi 07/06/2022
- **SESSION #2 - (classe à distance)**
 - Jour 1 : mardi 14/06/2022
 - Jour 2 : mardi 28/06/2022
 - Jour 3 : mardi 12/07/2022