

Mieux se connaître pour mieux négocier

Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

1 jour – 8 heures + 1h d'analyse du profil du stagiaire

Tarif

225,00€ HT soit 270,00€ TTC par participant

Public

Conducteurs de travaux, chargés d'affaires, responsables de chantier, chefs d'équipe et toutes personnes amenées à négocier au quotidien.

Pré-requis

Professionnels ayant participé à la formation « Préparer et conduire une négociation dans le bâtiment ».

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel d'une journée et 1h d'analyse du profil de négociateur effectué individuellement et en distanciel.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées par le stagiaire et l'intervenant.

Profil de l'intervenant

Formateur expert, consultant Lean, coach professionnel, manager d'équipes, formé, qualifié et ayant suivi une actualisation périodique de ses compétences théoriques, pratiques et d'animation.

Informations complémentaires

Profil de préférence comportemental issue de la méthode F.L.A.S.H KANAKA envoyé à chaque participant en amont et à apporter le jour de la formation.

Enjeux

Dans un environnement de chantier souvent tendu et multi-interlocuteurs (clients, sous-traitants, équipes internes), cette formation vise à permettre aux participants de mieux comprendre leur fonctionnement personnel (comportements, réactions, communication) afin d'adapter leur posture en situation de négociation. En développant leur intelligence émotionnelle et relationnelle, ils seront plus à même de gérer les conflits, défendre leurs intérêts tout en préservant la relation, et obtenir des accords durables et équilibrés.

Objectif professionnel

- Développer la connaissance de soi, la gestion émotionnelle et maîtrise de soi.
- Améliorer son adaptabilité relationnelle et sa communication interpersonnelle
- Mettre en cohérence son style personnel avec les techniques MAITRISE.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier leur profil personnel de négociateur et ses impacts en situation réelle.
- Reconnaître leurs forces et zones de vigilance en négociation.
- Gérer leur stress et leurs émotions pour rester efficaces en situation de tension.
- Adapter leur communication en fonction de leur style et de celui de leurs interlocuteurs.
- Construire un plan d'action personnel pour renforcer leur efficacité en négociation.

Contenu

1er jour

- Accueil - tour de table : clarifier le fil conducteur de la journée
- Se connaître comme négociateur : mise en perspective » avec F.L.A.S.H KANAKA
- Compréhension des mécanismes du stress et des émotions en négociation et diagnostic personnel
- Adapter sa communication selon son profil pour améliorer son efficacité relationnelle
- Intelligence relationnelle et écoute engagée pour renforcer l'impact relationnel
- Etablissement de son plan d'action individuel et d'une fiche de route personnalisée

1heure d'entretien individuel en distanciel pour restituer le profil de négociateur de chacun des participants (résultats du test F.L.A.S.H Kanaka).

Critères et modalités d'évaluation

En cours et/ou en fin de formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs opérationnels à l'aide d'un questionnaire.

