

Aux organisations membres de l'USP/Agora

Berne, le 5 décembre 2017

Zuständig: Steiner Barbara
Dokument: Formation_negociation_fr

Offre de cours :

"Comment négocier avec succès avec vos partenaires commerciaux"

Description

Des négociations bien menées peuvent vous faire gagner beaucoup...ou, à l'inverse, perdre beaucoup si elles sont mal menées !

Les représentantes et représentants d'organisations agricoles doivent savoir utiliser les bonnes techniques et choisir leur tactique pour obtenir les résultats recherchés lors de négociations portant sur des questions de marché. Ce cours permet d'acquérir les outils nécessaires pour mener des négociations avec succès.

Objectifs de l'intervention

- Mieux se connaître, développer la confiance en soi et réussir à prendre de l'assurance dans des contextes de négociations.
- Développer les compétences de communication dans l'objectif de convaincre.
- Se préparer professionnellement à une négociation
- Acquérir les outils de base de la négociation.
- Développer et préparer des stratégies de négociation spécifiques à chaque situation.

L'entraînement est axé sur les défis auxquels les participantes et participants font face dans l'agriculture au quotidien.

Thèmes

L'atelier se concentrera sur les points suivants :

- Qu'est-ce que la "personnalité et en quoi elle peut influencer une négociation
- Les outils de base de la bonne communication : différencier les faits des interprétations, prendre en compte les contextes et les référentiels personnels, etc...
- La fixation des objectifs de négociation et la préparation des documents nécessaires à celle-ci
- Les stratégies gagnantes d'une négociation et les outils qui s'y rapportent.
- Gérer ses émotions et rester assertif
- Mises en situations

Seite 2 | 2

Méthodes

La journée se compose majoritairement d'activités ludiques avec débriefings ciblés en fonction des objectifs recherchés.

Chaque étape de formation est structurée de la manière suivante, par la méthode RECORD[®]:

(R) Ressentir: mises en situations concrètes

(E) Exprimer: partage du ressenti en plénière

(C) Comprendre: construction des bases théoriques

(O) Organiser: mise en place de l'outil et prise d'engagements d'applications concrètes

(R) Réaliser: application des engagements au sein de l'activité (suivant les possibilités et les objectifs recherchés)

(D) Débriefing: débriefing des résultats obtenu depuis l'intervention précédente (suivant les possibilités et les objectifs recherchés)

Animateur

Jean-Maurice Henzer, Fondateur de la société Henzer & partenaires, diplômés fédéraux de conseiller de vente et de chef de vente, formateur d'adultes certifié FSEA et coach professionnel en communication, vente et management depuis 1999. Expert aux examens fédéraux en vente, management et techniques de conférences durant plus de 15 ans.

Documentation

Fiches mémo de format A6 avec un carnet personnel

Participants

Max. 12

Date

20 mars 2018, 8.30 – 17.00 h

Si les inscriptions dépassent les 12 places disponibles, nous chercherons des dates pour organiser des cours supplémentaires.

Le cours vous intéresse, mais la date ne vous convient pas ? Nous vous saurions gré de nous en faire part.

Lieu

Lausanne, Av. des Jordils 5

Prix

CHF 290.- (collation, repas de midi et documentation y compris).

Inscription

Auprès de marlene.gerber@sbv-usp.ch, délai d'inscription : 14 février 2018

En cas de désistement après le 20 février, les frais du cours vous seront quand-même facturés.