

Conduire une négociation avec succès

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Notaires et négociateurs (14 maximum)

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les forces comportementales d'un bon négociateur.
- Identifier les dynamiques de la confiance et de l'agilité

Contenu :

- Introduction

Les étapes d'une négociation réussie.

Identifier les objectifs et les besoins des parties.

- Les compétences comportementales du négociateur

Les 10 compétences comportementales.

Focus sur l'écoute active, la communication assertive et la gestion des émotions.

- Techniques pour conduire une négociation avec succès

Se préparer. Créer un climat de confiance par les compétences relationnelles. Instaurer une relation constructive. Valider les engagements et sécuriser la décision du client.

Mise en situation : simulation d'une négociation immobilière. Feedback personnalisé et ajustements en groupe.

Conclusion

Synthèse des compétences clés abordées.

Plan d'action individuel : intégrer les bonnes pratiques dans son quotidien.

Questions/réponses.

Bénéfices attendus :

Une meilleure maîtrise des interactions et des enjeux relationnels.

Des outils pratiques pour conclure plus efficacement les négociations.

Une posture professionnelle renforcée, source de confiance et de réussite.

Prérequis :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques.

Auto-évaluation de son profil comportemental et de ses leviers de stratégie relationnelle et commerciale.

Entraînement, mise en situation, jeu de rôle.

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emergence par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation