

Comment conduire une négociation avec succès

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Notaires et négociateurs

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les forces comportementales d'un bon négociateur.
- Identifier les dynamiques de la confiance et de l'agilité
- Maîtriser des interactions et des enjeux relationnels.

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

Mises en situations

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.

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

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement 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