

Plan de formation

Développez vos habiletés de négociation

Description

La négociation est un outil primordial dans les milieux de travail productif. Elle permet au gestionnaire ou au professionnel d'engendrer une série d'entretiens pour parvenir à une entente satisfaisante avec ses partenaires et fournisseurs. Or, les habiletés de négociation ne sont pas innées. Il existe des stratégies permettant de favoriser un bel échange. Cette formation permet aux participants d'acquérir et d'approfondir des connaissances générales, théoriques et pratiques, mais également de favoriser de bons comportements en contexte de négociation.

Clientèle visée

- Personnes qui, dans leurs fonctions, doivent négocier des ententes avec des fournisseurs ;
- Personnes qui doivent établir différents partenariats ;
- Personnes qui souhaitent améliorer leurs habiletés de négociation.

Objectifs

Au terme de la formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les principes de la négociation ;
- Clarifier les enjeux de la négociation ;
- Identifier les comportements qui interviennent en situation de négociation ;
- Préparer les étapes et éléments d'une bonne négociation ;
- Expérimenter une démarche de négociation et ses différentes stratégies.

Contenu

Jour 1

- La définition et compréhension de la négociation ;
- Les principes de la négociation ;
- L'acquisition d'habiletés de base ;
- Comprendre le négociateur ;
- Atelier pratique : exercices de négociation

Jour 2

- Les étapes de préparation d'une négociation ;
- Reconnaître et comprendre les différents comportements et attitudes en situation de négociation ;

- Les stratégies de négociation ;
- Atelier pratique : exercices de négociation
- Conclure la négociation

Durée

Durée : 12 heures

Méthodes pédagogiques

Cette formation privilégie une approche expérientielle-didactique favorisant l'établissement de liens entre la théorie, les concepts et l'expérience des participants. Des exercices individuels et d'équipes, mises en situation, de même qu'une négociation seront pratiqués dans le cadre de cette formation.

Personnes-ressources

Marie-Claude Deschênes, technicienne en information

marieclaudedeschenes@collegealma.ca , 418-668-7948 poste 393

Murielle Morin, conseillère en formation

Sébastien Gagnon, formateur

Détenteur d'une maîtrise de l'Université Laval en Gestion et développement des organisations, M. Gagnon possède près de 20 ans d'expérience en direction d'organisation. Il a dirigé plusieurs organisations, notamment la FEUQ, le Fonds Jeunesse Québec, Éco-Bois, le CRAG, en plus d'être un député fédéral. Il est actuellement directeur adjoint du Groupe d'Approvisionnement en commun de l'Est de Québec (GACEQ). Cette organisation est spécialisée dans la négociation des contrats pour plus de 125 établissements de santé au Québec. Que ce soit à titre personnel ou professionnel, la négociation est, pour M. Gagnon, une vraie passion.