

Scotwork®

since 1975

∞ Techniques De Négociation Avancées 2

Le programme T.N.A. de Scotwork fournit aux négociateurs des bases solides et une méthode claire, applicable dans toutes leurs négociations, qui génère des résultats dès le premier jour.

T.N.A. 2 est la suite du programme. Destiné aux participants ayant suivi T.N.A., il vous permet d'aller plus loin : affiner vos approches, élargir votre champ d'action et mieux performer dans des négociations complexes.

T.N.A. 2 est conçu pour renforcer les acquis, intégrer des approches plus avancées et améliorer la performance dans des situations plus complexes et à fort enjeu. Il vous permet de créer davantage de valeur, de gérer des niveaux de tension plus élevés et d'obtenir des résultats solides dans la durée.



À propos du programme

ALLEZ PLUS LOIN

Les meilleurs négociateurs ne se contentent pas d'être performants. Ils continuent de progresser face à des négociations toujours plus complexes, sous pression et à forts enjeux.

T.N.A. 2 permet de passer d'une bonne maîtrise des fondamentaux à une approche plus flexible, plus large et plus maîtrisée de la négociation. Vous apprenez à adapter votre stratégie face à des situations variées, notamment lorsque les conditions évoluent, que le conflit s'intensifie ou que vos interlocuteurs deviennent plus exigeants. C'est le moment où l'on passe de « je connais le processus » à « je performe quelles que soient les conditions ».

CE PROGRAMME DE 2 JOURS VOUS PERMET DE :

- Étendre les compétences acquises lors du programme T.N.A.
- Élargir votre boîte à outils avec des techniques de négociation plus avancées basées sur l'approche Scotwork
- Renforcer votre capacité à créer de la valeur, et pas seulement à la revendiquer
- Améliorer votre efficacité dans des environnements de négociation plus exigeants impliquant pression, conflit et incertitude
- Utiliser votre pouvoir d'influence et de persuasion pour faire progresser les négociations
- Gérer des situations de négociation complexes impliquant différents types de conflit
- Développer une capacité d'analyse plus fine pour comprendre rapidement les situations et y répondre efficacement

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION T.N.A. 2 ?

T.N.A. 2 s'adresse aux négociateurs ayant complété le programme T.N.A. et souhaitant franchir une nouvelle étape dans leur développement. Il est particulièrement adapté pour:

- Négociateurs qui veulent franchir un cap et atteindre une performance d'excellence durable
- Des équipes engagées dans des négociations complexes, avec des enjeux élevés et davantage de conflit
- Des organisations qui développent une culture de la négociation et recherchent une progression claire au-delà de T.N.A.
- Des négociateurs souhaitant acquérir des compétences plus avancées et obtenir des résultats plus solides en moins de temps

À l'issue du programme T.N.A., les participants disposent de méthodes concrètes qu'ils appliquent au quotidien, avec des résultats mesurables. T.N.A. 2 est l'étape suivante pour aller plus loin : enrichir ses approches, gagner en assurance dans les situations exigeantes et amplifier son impact sur la performance de l'entreprise.

UN PROGRAMME TYPE T.N.A. 2

Comme pour T.N.A, le programme est intensif, exigeant et basé sur la pratique. Il se déroule sur deux journées dynamiques et engageantes.

	JOUR 1	JOUR 2
Séance du matin	THÉORIE 1	THÉORIE 3
	PRATIQUE	PRATIQUE
Séance de l'après-midi	THÉORIE 2	THÉORIE 4
	PRATIQUE	PRATIQUE

LA MÉTHODE

Nous progressons lorsque nous faisons face à de nouveaux défis T.N.A. 2 propose une pratique intensive de la négociation en conditions réelles, avec des scénarios intégrant des niveaux accrus de difficulté, de pression et de complexité. Cela crée les conditions nécessaires à une progression réelle au-delà de T.N.A.

Nous apprenons plus rapidement lorsque cela s'ancre dans notre réalité En utilisant vos propres exemples et vos défis professionnels, T.N.A. 2 permet de faire le lien entre la formation et vos négociations réelles. Les apprentissages sont directement transférables à votre quotidien.

Nous progressons en pratiquant dans des environnements exigeants. Les nouvelles mises en situation plongent les participants dans des contextes de négociation à forte pression, leur permettant de mobiliser leurs acquis et d'intégrer des approches plus avancées. Accompagnés par des experts, ils bénéficient de retours précis pour améliorer leur performance dans les moments clés.

On progresse mieux lorsque l'on comprend les situations. Le programme s'appuie sur des feedbacks structurés et des outils d'analyse qui renforcent la mémorisation et l'application, en fournissant des ressources concrètes utilisables bien au-delà de la formation.

AVANT DÉCOUVERTE & RÉVISION



ENQUÊTE DE DÉCOUVERTE

Enquête en ligne préalable permettant d'évaluer les compétences que vous appliquez de manière constante après avoir complété le programme T.N.A.



RÉVISION DES SUPPORTS T.N.A.

Notre plateforme Scotwork Toolbox met à votre disposition l'ensemble des ressources nécessaires pour rafraîchir vos compétences et connaissances acquises lors du programme T.N.A.

PENDANT PROCESSUS & PRATIQUE



Le programme se déroule sur 2 jours. Intensif et stimulant, il s'appuie sur de nouvelles mises en situation réalistes, des analyses vidéo et des retours ciblés pour accélérer votre progression.

Vous enrichissez votre approche et passez un cap dans votre pratique de la négociation.

APRÈS ÉVALUATION & ANCRAGE



QUESTIONNAIRES DE SUIVI

Suivez l'évolution de l'utilisation de vos compétences grâce à trois questionnaires de suivi périodiques afin de continuer à maximiser votre performance en négociation.



OUTILS DIGITAUX D'ANCRAGE

Ancrez les apprentissages grâce à notre outil de préparation enrichi par l'IA, au plan de développement personnel et à 8 modules interactifs de consolidation.



PROFIL COMPORTEMENTAL DE NÉGOCIATION

Développez une meilleure compréhension de votre style naturel de négociation grâce à un coaching individuel et apprenez à l'adapter pour obtenir de meilleurs résultats.

À propos de Scotwork

UN IMPACT RÉEL À L'ÉCHELLE MONDIALE

Scotwork a formé plus de 300 000 cadres dirigeants, dans 30 langues. Aujourd'hui, nous sommes le cabinet indépendant leader mondial en négociation, avec une présence dans plus de 50 pays. Nous accompagnons des organisations de toutes tailles, dans tous les secteurs. Depuis plus de 50 ans, nous transmettons des compétences concrètes qui transforment les individus et contribuent durablement à la performance des entreprises.



Afrique du Sud
Allemagne
Arabie saoudite
Australie
Belgique
Brésil
Bulgarie
Canada
Chine
Colombie
Corée du Sud
Croatie
Danemark

Émirats arabes unis
Espagne
États-Unis
Finlande
France
Grèce
Hong Kong SAR
Hongrie
Inde
Indonésie
Irlande
Italie
Japon

Koweït
Liban
Lituanie
Malaisie
Maroc
Maurice
Mexique
Norvège
Nouvelle-Zélande
Pays-Bas
Philippines
Pologne
Portugal

République tchèque
Réunion (Île de la)
Roumanie
Royaume-Uni
Singapour
Slovaquie
Slovénie
Suède
Suisse
Turquie
Ukraine

Veillez nous contacter pour en savoir plus.

Email info.ma@scotwork.com

scotwork.ma