

Essentials eLearning Modules

Maîtrisez l'art de la négociation – à tout moment, où que vous soyez. Développez un avantage concurrentiel dans votre parcours académique ou professionnel.





Essentials eLearning Modules

Nos modules eLearning Essentials transmettent les concepts fondamentaux de la négociation dans un format en ligne simple d'utilisation, structuré étape par étape. Ils constituent un excellent point de départ pour les négociateurs débutants, un rappel des fondamentaux pour ceux ayant suivi notre programme TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AVANCÉES (T.N.A.), en présentiel ou à distance, ainsi qu'une ressource de RÉFÉRENCE pour les négociations futures.

Un programme eLearning composé de 10 modules, conçu pour aider vos équipes à comprendre le processus de négociation, à accompagner les négociateurs principaux et à gérer leurs propres négociations. Il sert également de ressource consultable en cas de besoin.

Utilisés comme ressource, les modules individuels peuvent être consultés en sélectionnant l'option « Help Me » correspondante, qui reflète les questions les plus fréquentes en négociation.

Chaque module comprend:



Une séquence vidéo animée expliquant un aspect du processus de négociation



Un élément interactif pour ancrer les apprentissages



Une section « En savoir plus » apportant des conseils spécifiques liés à cet aspect du module

Utilisés comme ressource, les modules peuvent être consultés individuellement via l'option « Help Me » correspondante, qui reprend les questions les plus fréquemment rencontrées en négociation.

Les 10 modules vidéo sont reliés par un fil narratif suivant quatre personnes participant à une activité en extérieur conçue pour leur enseigner des leçons clés en négociation. Chaque module dure environ 15 minutes. Ils peuvent être suivis dans n'importe quel ordre et revisités à tout moment selon les besoins.



MODULE 1 Résolution des conflits commerciaux et personnels



MODULE 2 La cartographie du processus de négociation



MODULE 3 Une checklist de préparation pour tous les négociateurs



MODULE 4 Identifier et répondre aux signaux



MODULE 5 L'utilisation constructive de la conversation en négociation



MODULE 6 Les facteurs qui permettent à une négociation d'avoir lieu



MODULE 7 Faire progresser le processus de négociation



MODULE 8 Le processus d'échange au cœur de la négociation



MODULE 9 Structurer une proposition – l'art de reformuler pour surmonter les obstacles



MODULE 10 Synthèse des enseignements clés et FAQ



PACK D'ACCOMPAGNEMENT MANAGER

En complément, un pack d'accompagnement destiné aux managers peut être fourni. Il comprend des exercices permettant d'animer des sessions personnalisées afin de renforcer les apprentissages et de les adapter à un public spécifique.

LICENCES

Il existe deux types de licence:

A Une licence A est une licence individuelle autonome permettant d'accéder aux modules avec un identifiant unique pendant une durée de 4 ans.

B La licence B est destinée aux personnes ayant suivi le programme TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AVANCÉES (T.N.A.) et souhaitant utiliser les modules comme outil de révision..

LANGUE

Disponible en anglais.

Les autres langues utilisent la version anglaise avec des sous-titres pour les dialogues.

Transformer la manière dont le monde négocie

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.

Pour plus d'informations, veuillez
contacter essentials@scotwork.com