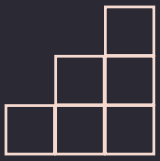


Scotwork®

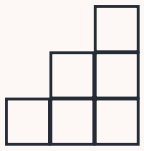
since 1975



Les Fondamentaux de la Négociation

Notre atelier Les Fondamentaux de la Négociation initie les négociateurs débutants et en devenir, de tous âges et horizons, aux fondamentaux, concepts, terminologie et processus de la négociation. L'atelier est animé par des experts Scotwork sur une journée en présentiel ou en deux demi-journées en format virtuel.





Les Fondamentaux de la Négociation

DÉMARREZ VOTRE PARCOURS EN NÉGOCIATION

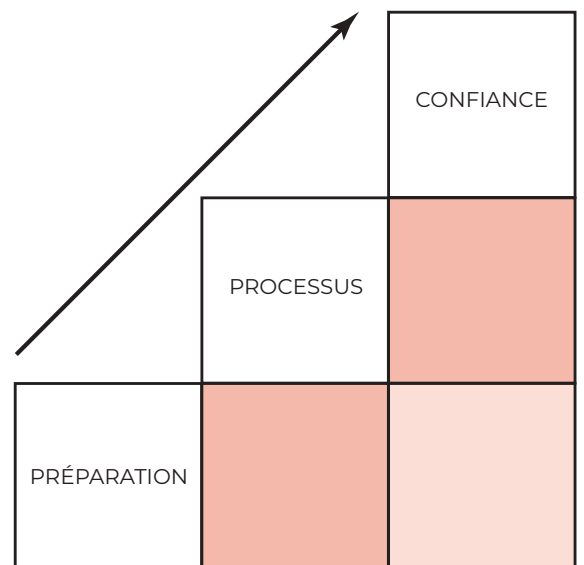
Pour être efficace en négociation, vous devez avoir confiance en vos capacités et savoir agir au bon moment. Cette journée vous initie aux fondamentaux de la négociation — ses étapes, son langage et ses mécanismes — tout en vous permettant de les mettre rapidement en pratique.

À l'issue de la formation, vous gagnez en confiance et en maîtrise pour gérer les situations de négociation, désamorcer les conflits et créer de la valeur.

LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

La formation introduit les éléments clés qui permettent de structurer et de piloter une négociation, tout en établissant un langage et un cadre communs:

- Les concepts clés de la négociation
- Les étapes fondamentales de gestion qui sous-tendent toutes les négociations
- Une approche structurée de la préparation
- Un échange d'informations constructif
- L'importance de formuler des propositions



À L'ISSUE DE L'ATELIER, VOUS SEREZ EN MESURE DE:

- Comprendre et mettre en pratique les compétences et techniques associées aux principales phases du processus de négociation
- Utiliser et répondre aux tactiques de négociation
- Structurer et améliorer l'échange d'informations
- Poser des questions et écouter activement pour comprendre l'autre partie
- Utiliser un langage commun de négociation
- Suivre un processus de préparation grâce à notre outil de préparation en ligne
- Structurer les premiers échanges
- Utiliser efficacement les ajournements
- Comprendre les différents rôles au sein d'une équipe de négociation
- Maximiser la rentabilité des accords

Notre modèle pédagogique

La négociation est un processus vivant et interactif. C'est pourquoi notre approche privilégie la pratique, en combinant apports essentiels et mises en situation immersives, avec l'accompagnement de nos experts pour ancrer les acquis dans la durée.



ANALYSE



PRÉPARATION



OBSERVATION





PARTICIPATION



APPLICATION
EN SITUATION
RÉELLE

PROGRAMME TYPE SUR UNE JOURNÉE

| | | | |
|---------------------------|-----------|---|--|
| SÉANCE DU MATIN | THÉORIE 1 |  PRATIQUE/ THÉORIE |  ENREGISTREMENT & ANALYSE |
| | PRATIQUE | | |
| | THÉORIE 2 | | |
| | PRATIQUE | | |
| ----- | | | |
| SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI | THÉORIE 3 | | |
| | PRATIQUE | | |

COACHS EXPERTS

Les Fondamentaux de la Négociation est animé par des experts en négociation, dont l'expérience est adaptée aux enjeux et aux spécificités métier des participants. Ils analysent les mises en situation en temps réel, apportent des conseils immédiatement applicable, et vous accompagnent tout au long de votre progression.

Avec un ratio formateur de 1 pour 6 participants, vous bénéficiez d'un accompagnement individualisé et centré sur vos enjeux.



Ratio consultant : 1:6

Bien plus qu'une simple formation

En analysant en amont vos compétences et vos besoins, nous veillons à adapter la formation à votre environnement professionnel. Cette formation d'une journée constitue une première étape : nous continuons ensuite à vous accompagner grâce à une gamme d'outils et de ressources gratuits.

AVANT:



DIAGNOSTIC DES COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION

Mesure les compétences de négociation à l'échelle de l'entreprise en évaluant les forces et les faiblesses de votre culture en négociation.
(Optionnel)



ENTRETIENS DE DÉCOUVERTE

Échanges individuels permettant d'identifier vos besoins et vos enjeux professionnels afin de prioriser les objectifs d'apprentissage.

VOTRE FORMATION D'UNE JOURNÉE



La formation se déroule sur une journée immersive. Intensive et stimulante, elle combine apports clés et exercices pratiques, avec un fort accent sur des mises en situation réalistes.

APRÈS:



SUIVI POST-ATELIER

Évaluation de l'atelier et suivi afin d'identifier vos besoins futurs



OUTILS DIGITAUX

Une plateforme pour préparer et gérer vos négociations, désormais enrichie par l'IA.

Prochaines Étapes

La formation Fondamentaux marque le début de votre parcours en négociation. Les apprentissages s'inscrivent dans la continuité des programmes plus avancés de Scotwork, pour vous permettre d'aller plus loin et de progresser dans la durée.

Après cete journée, vous avez accès à une gamme d'outils et de contenus digitaux pour enrichir votre pratique et continuer à progresser, afin de tirer pleinement parti de votre formation en négociation.

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