



Profil de session

Activité admissible dans le
cadre de la Loi 90
Numéro d'agrément :
0033077

Négocier et sceller l'accord

*dans des situations à défis
au sein de vos négociations d'affaires*

Une démarche dynamique pour vous permettre de :

- rester compétitif et combatif dans un environnement exigeant,
- développer le plaisir de convaincre dans un nouveau contexte d'affaires,
- consolider rapidement votre pratique professionnelle en développant une efficacité nouvelle.

LES OBJECTIFS

- Vous initier à la négociation d'affaires et à la médiation.
- Vous donner le goût de négocier pour satisfaire plus pleinement les besoins des interlocuteurs.
- Développer l'aisance à faire face à 10 situations à défis.
- Vous référer à 28 conseils stratégiques pour conclure des ententes gagnant-gagnant.
- Augmenter le plaisir de développer des stratégies afin de faire face aux tensions sans entrer inutilement en conflit.
- Pratiquer le processus de la négociation dans des situations tirées de votre pratique professionnelle.
- En quittant la session, vous aurez préparé une séance de négociation que vous avez à faire.

LES OUTILS DE TRAVAIL

- Un cahier du participant vous permet:
 - de retrouver les éléments de contenu de la session,
 - de travailler ces éléments du contenu,
 - de prendre vos notes.
- Des cartes-rappels qui décrivent les habiletés d'un excellent conseiller-négociateur, capable de sceller ses ententes et ses ventes.
- Des exercices et des simulations très pratiques qui vous permettent d'approfondir les éléments-clés que vous pratiquerez tout au long du programme.
- Votre plan individuel de perfectionnement.
- Les processus pour:
 - vous préparer, négocier, faire face aux situations difficiles,
 - sceller vos ententes et vos consensus,
 - faire consensus et réussir les médiations.



Notre rêve...

- Le rêve de Nadeau Lessard est d'établir des relations d'affaires qui favorisent la transformation de vos projets en résultats.

Notre mission...

Accompagner nos clients pour réaliser :

- leur vision d'entreprise
- leurs projets
- leurs objectifs

Notre engagement...

- transférer généreusement notre expertise à nos clients,
- mettre nos expériences au service de nos clients.

Nous sommes

- une équipe multidisciplinaire de professionnels axés sur les résultats et la rapidité d'intervention.
- nous regroupons nos services sous deux grands volets :
 - le développement des personnes
 - le développement des organisations.

150, rue Saint-Jacques, bureau 303
Granby (Québec) J2G 8V6

info@nadeaulesard.com

téléphone : (450) 375-8704
télécopieur : (450)375-7880

LE CONTENU

- La démystification du processus de négociation.
- L'éducation du plaisir de conclure des ententes entre partenaires, gagnant-gagnant.
- La prévention des objections et la réussite de conciliation.
- Comment:
 - Vous préparer de manière à être à l'aise.
 - Convoquer ou solliciter une entrevue.
 - Accueillir un interlocuteur qui veut négocier.
 - Lancer la négociation.
 - Négocier par l'implication.
 - Conclure et sceller un accord gagnant-gagnant.
 - Assurer la continuation de la relation d'affaires.
 - Évaluer et faire le bilan d'une rencontre de négociation.
- Conseils pour réussir à sceller vos ententes et à atteindre vos objectifs.

LA MÉTHODOLOGIE (Durée : 2 j + 1 j de suivi)

Durant la session, vous vivrez une série de simulations (non filmées) vous mettant à l'épreuve dans plusieurs situations que vous vivez à tous les jours. Vous pourrez ainsi consolider vos forces et améliorer vos éléments à perfectionner.

Chaque simulation sera suivie par des exposés-discussions permettant de vous bâtir un véritable plan de perfectionnement. Vous saurez ainsi ce que vous avez à perfectionner pour devenir un excellent « négociateur » et comment y parvenir. Vous mettrez en pratique, par des exercices et des simulations, les méthodes et les outils proposés lors des discussions d'approfondissement.