

Skills For You

Une formation pour **moi**



MANAGEMENT | COMMUNICATION | EFFICACITE PRO...
DES FORMATIONS **CERTIANTES** ELIGIBLES CPF.

Efficacité Professionnelle

ARGUMENTER ET CONVAINCRE POUR MIEUX NEGOCIER EN GESTION DE PROJET

CERTIFICATION INCLUSE



3 JOURS



NC

Objectifs / Compétences visées

Collecter les informations concernant les enjeux du projet à un instant donné ainsi que les intérêts des parties prenantes, en tenant compte de leurs profils, de leurs situations éventuelles de handicap, et de leurs modes de fonctionnement, ainsi que des rapports de force en présence, afin d'identifier les points de convergence et de divergence à prendre en compte dans les interactions et négociations futures.

Conduire les interactions et négociations autour du projet, en s'appuyant sur une argumentation alliant à la fois les positions de chaque partie prenante et les enjeux du projet tout en mettant à profit les techniques de communication (questionnement, reformulation,...) facilitant l'écoute et la motivation à s'engager vers des compromis et solutions partagées.

Gérer les situations de désaccord pouvant devenir conflictuelles, lors des interactions ou situations de négociations avec les parties prenantes au projet, en s'appuyant sur des techniques de médiation et de recadrage permettant de retrouver un environnement propice au consensus.

Convaincre les parties prenantes au projet, lors de situations de négociations, en justifiant les décisions prises par un cheminement allant de la prise en compte des intérêts de chacun et du projet lui-même, en s'appuyant sur des éléments de démonstration fiables et prouvés, tout en adoptant une posture assertive afin de maintenir l'engagement.

1. Les enjeux et le contexte d'une négociation

La négociation : définition et notions associées

Les objectifs d'une négociation

Les types de résultats : gagnant/gagnant, perdant/perdant, gagnant/perdant

2. La préparation de la négociation

L'identification de l'objet, des enjeux et des objectifs pour l'ensemble des acteurs

Le choix d'une stratégie

L'identification de ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas

L'analyse des rapports de force

La définition de ses propres objectifs dans le cadre de la négociation

L'analyse des conséquences possibles

La définition de ses marges de manœuvre

L'anticipation des stratégies des participants

L'anticipation d'une négociation qui échoue

3. La dimension comportementale dans une négociation

Les aspects psychologiques, émotionnels et relationnels dans une négociation

Se connaître en situation de négociation

L'analyse du profil comportemental de son interlocuteur

L'analyse des besoins de son interlocuteur : la pyramide de Maslow⁴.

4. La communication en situation de négociation

Le schéma de la communication et les filtres dans la communication

Les arguments factuels

Les techniques d'écoute et d'influence

Les techniques d'argumentation, de persuasion, de démonstration, de l'autorité, de réfutation, questionnement, ...

La négociation raisonnée pour arriver à un accord satisfaisant pour tous

5. L'entretien de négociation

Les 3 temps forts de la négociation

Le déroulement de la négociation

L'axe de référence de la négociation

6. La réunion de négociation

Son déroulement

Les enjeux de pouvoir au sein d'une négociation

La gestion des interactions difficiles : la méthode ROME

Le plan alternatif

Les techniques de prise de décisions

7. Le bilan de négociation

La détermination de ses forces et ses faiblesses
Les axes pour capitaliser et s'améliorer

Méthodes pédagogiques

Questionnaire d'identification des attentes à retourner avant la formation

Apports méthodologiques et théoriques

Exercices pratiques et cas pratiques issus des environnements professionnels des participants

Conseils pratiques du formateur

Livrets pédagogique et d'exercices remis à chaque participant

Passage de la certification « Argumenter et convaincre dans la gestion de projet »

Public

La certification s'adresse à un public de chargés de projets engagés dans des missions pour lesquelles il n'existe pas de subordination juridique et dans lesquelles les différentes parties prenantes (collaborateurs, prestataires externes, clients, Direction...) partagent des points de vue différents.

Ainsi confrontés à faire travailler de manière coordonnée l'ensemble de ces parties prenantes, les chefs de projets recherchent à acquérir, à travers la certification les compétences nécessaires pour argumenter et convaincre autour des décisions prises en vue de faire aboutir le projet et atteindre les objectifs fixés, sans pour autant compter sur une relation d'autorité.

Prérequis et modalités de recrutement

Une première expérience, d'une année au minimum, dans la gestion de projet.

NOUS CONCEVONS ET ANIMONS DES FORMATIONS OPERATIONNELLES ET EFFICACES

► Vous êtes une **entreprise** ?

Inter : nous mettons à votre disposition l'ensemble de notre catalogue de formations certifiantes et éligibles CPF et nous chargeons du processus d'inscription de vos salariés.

Intra : nous sommes en mesure de vous proposer d'ajuster ensemble l'intégralité de notre catalogue de formations certifiantes et éligibles CPF, afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Sur-mesure : un besoin en formation professionnelle spécifique ? Nous sommes à votre écoute afin d'élaborer des offres de formation sur-mesure non certifiantes, concrètes, pratiques et efficaces.

► Vous êtes un **organisme de formation** ?

Rendez vos formations éligibles CPF, devenez certifiants.

Vous souhaitez que vos formations soient finançables par le CPF sans avoir à effectuer les démarches auprès de France Compétences ? Inscrites au Répertoire Spécifique, les certifications Excellens Formation rendent éligibles vos formations au Compte Personnel de Formation.

Rejoignez notre réseau d'organismes de formation partenaires.

► Vous êtes **salarié.e** ou en **recherche d'emploi** ?

Enrichissez vos compétences humaines, développez votre employabilité.

Parce que vos qualités humaines sont complémentaires à l'ensemble de vos qualités techniques, nous vous accompagnons dans le développement de vos compétences grâce à nos formations professionnelles certifiantes et éligibles CPF.

Skills For You est une marque déposée by



NOUS SOMMES A VOTRE ECOUTE

01 30 79 93 37
hello@skillsforyou.fr

59, rue Claude Chappe - 78370 PLAISIR



★ Trustpilot

www.skillsforyou.fr