

TNA 2 - Techniques de Négociation Avancées



Présentiel 2 jours soit 16h



Manager confirmé vous souhaitez consolider vos négociations internes et vos actes managériaux, cadre RH qui pratique régulièrement des négociations individuelles ou collectives, cadre commercial, acheteur au sein du service achats généraux



Interentreprise : 1660€ HT par personne, soit 1801,10€ TTC



Un expert Scotwork



PRÉREQUIS

Avoir suivi le TNA1

MÉTHODOLOGIE UTILISÉE

La formation intègre un processus d'apports (20%) puis systématiquement de mises en pratique suivi de débriefing (80%) pour s'approprier de manière continue et progressive les rouages d'une négociation jusqu'à son terme.

Nous traitons 4 cas de négociation lors des formations ANS2 de 3 jours.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation pratique et théorique avec l'outil digital Klaxoon

Lors des cas pratiques, les phases de préparation et de mise en œuvre des négociations sont progressivement plus denses pour permettre des débriefings de plus en plus précis. Vous êtes à tour de rôle acteur d'une négociation, en variant votre rôle, ou observateur, pour pratiquer et avoir une approche réflexive lors des séquences filmées et revisionnées en phase de débriefing.

Le coaching collectif et individuel, détaillé et argumenté des 2 animateurs, met en perspective les moments charnières de la négociation, les manières de sortir d'une impasse, de l'accélérer et l'analyse réflexive de ses pratiques.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Présentiel : Formation dans nos locaux partenaires. Salles de formation équipées de paper board, wifi, et accessibles en transports (voiture, bus...). Votre convocation comportera un plan d'accès. Mise à disposition sur notre site internet www.cadriformat.fr des sessions de formations. Réponse à une demande en moins de 48h.

Entrée en formation selon calendrier prévisionnel 2026.

ACCESSIBILITÉ

Nos prestataires hôteliers permettent l'accès aux P.M.R. Contacter le référent handicap yann.guillaume@cadriformat.fr pour toute question relative à l'accessibilité universelle de nos formations aux personnes en situation de handicap.



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- De consolider les techniques acquises lors du stage Techniques de Négociation Avancées 1;
- D'identifier, de mettre en place des objectifs de négociation réalistes et de savoir les mesurer pour monter en compétence à chaque négociation
- De développer sa performance de négociateur et ses résultats en négociation



PROGRAMME

Avant la formation

- Nous échangeons avec le commanditaire (entretien) et le participant (fiche d'attente reçue lors de la convocation) pour identifier votre contexte et vos objectifs avant le début de la formation.

Programme

- Rappel des notions apprises en TNA1
- L'approche Scotwork de la négociation en 8 étapes
- Evaluation de ses acquis sur le processus de négociation
- Les phases de négociation
- Comment gérer le processus de négociation : reconnaître dans quelle étape vous êtes, relancer le processus de négociation
- Les techniques d'observation et d'analyse en cours de négociation
- Les techniques d'identification des opportunités de création de valeur
- L'approche de situation de négociation en situation de conflits et de tensions
- Construction de son plan de développement personnel : objectifs personnels et transactionnels

Le déroulé des 2 jours, comme pour TNA1 : PRATIQUER, OBSERVER, ECLAIRER pour ENGAGER dans l'action et consolider progressivement sa confiance

- Chaque demi-journée commence par un apport conceptuel (1h) suivi d'un cas pratique : préparation/mise en œuvre/débriefing
- La dernière après-midi est pour partie consacrée à une approche collective et individuelle d'accompagnement sur le plan de développement personnel de chaque participant
- Mise en place de 2 à 3 cas pratiques : Chaque cas pratique est construit de manière similaire et les phases de préparation et de négociation augmentent progressivement au fil des 3 jours : 45 minutes de préparation, 45 minutes de négociation, 45 minutes d'analyse des étapes, moments charnières. Vous êtes à tour de rôle acteur d'une négociation, en variant votre rôle, ou observateur
- La méthode permet 5 opportunités d'apprentissage aux participants : l'apport conceptuel / la préparation / l'observation / la pratique / l'évaluation
- Les cas pratiques : En 2 jours, vous aurez la possibilité de réaliser 2 à 3 cas pratiques de domaines variés de négociations bilatérales et multilatérales
- Les cas pratiques abordent les contextes suivants :
- Négociation managériale et RH
- Négociation d'achats généraux
- Négociation commerciale
- Vous pourrez expérimenter des techniques et tactiques de négociation éprouvées parmi les 130 du modèle Scotwork : détecter les signaux, gérer les contreparties, mettre en œuvre un accord étape par étape, désamorcer, poser les questions constructives...

Les outils de la formation

- Une prise de vue LIVE de toutes les actions de négociation pour un débriefing précis, individuel et collectif des étapes de la négociation
- La Toolbox V2 du participant : un outil en ligne pour préparer vos négociations et accompagner votre plan de développement personnel

Après votre formation : Vous avez un accès illimité à votre plateforme Scotwork, vous avez plusieurs choix de suit, en option

- A 6 semaines : une ou plusieurs séances de coaching individuel (séance de 1h30)
- Un accompagnement/ conseil en négociation