Auxilium

INSTITUT DÉVELOPPEMENT COMPÉTENCES



MH06

L'art de négocier

Convaincre sans imposer.
Défendre ses intérêts sans dégrader la relation.

Négocier avec humanité

Une compétence essentielle du manager-leader

LE BON ACCORD NE SE RÉSUME PAS À UN COMPROMIS.

Fixer un objectif, accompagner un changement, donner un feedback :
chaque journée de management comporte des négociations.
Le défi ? Préserver la relation sans renoncer aux exigences.

UNE AMBITION, TROIS ÉQUILIBRES

01 **PERFORMANCE**

Respecter les objectifs et la stratégie de l’entreprise.

02 **RELATION**

Écouter, comprendre et préserver la confiance.

03 **ENGAGEMENT**

Construire des accords clairs et durables.

4 temps pour progresser

Une Master Class intensive, concrète et participative

01 COMPRENDRE

Les intérêts, les enjeux, les marges de manœuvre.

02 COMMUNIQUER

Écouter, questionner, argumenter avec assertivité.

03 CONFRONTER

Négocier objectifs, feedbacks et résistances.

04 TRANSFORMER

Conclure un accord et obtenir un engagement.

UNE MÉTHODE : COMPRENDRE • CONFRONTER • TRANSFORMER

À votre mesure

Une formation premium, directement dans votre entreprise

POUR QUI ?

Dirigeants, cadres, managers, responsables d’équipe,
chefs de projets et professionnels de l’encadrement.

CE QUE VOS MANAGERS EMPORTENT

- Une méthode pour préparer une négociation.
- Des réflexes pour convaincre sans manipuler.
- Des clés pour transformer les désaccords en engagements.

FORMAT

4 périodes de 45 minutes • Intra-entreprise

INVESTISSEMENT

CHF 1’250.– / CHF 1’450.– par groupe

Selon la taille du groupe. Organisation sur demande.