



Intitulé de la formation : Management/Méthode Techniques de la communication

Module 2 : « Savoir, proposer, négocier, décider »

Public et niveau : Equipes cadres (niveau III à I)

Durée : 3 jours

Dates : à déterminer en fonction des inscriptions

Lieu : en intra ou dans les locaux de l'IFAR

Objectifs :

- Appréhender les bases de la communication et les obstacles dans un argumentaire
- Acquérir les bases de la communication persuasive
- Utiliser le pouvoir de persuasion par l'argumentaire comportementale
- Structurer des explications, renforcer les démonstrations, favoriser les déductions
- Analyser le contexte et les enjeux des partenaires de négociation
- Repérer les freins aux développements
- Comprendre l'impact de ses représentations en négociation
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant
- Conclure un accord pérenne

Contenus :

- Les principes fondamentaux de la communication et de l'argumentaire
- Les techniques pour proposer/argumenter/convaincre
- Les éléments d'adhésion de son auditoire
- La préparation de la négociation
- Les étapes clefs de la négociation
- Décider : la définition d'un objectif positif
- Choisir une solution et sa transformation en action

Techniques et supports pédagogiques :

Nos méthodes sont actives et participatives. Nous souhaitons que les stagiaires puissent coopérer à une réflexion collective, contribuant ainsi à une culture professionnelle commune et au travail en équipe. A partir d'expériences et d'outils méthodologiques nous mettrons en place une réflexion à partir d'éléments théoriques, méthodologiques et pratiques sur une lecture des situations communicationnelles.

IFAR SCOP - N° DA : 31590626559 - Siret : 483 187 522 00055

Les miroirs du lac - 377, rue Jules Guesde, 59650 Villeneuve
d'Ascq

Tél. : 03 20 09 99 08 - Fax : 03 20 09 99 19

E-mail : ifar@ifar59.fr

www.ifar-formations.org

<https://www.facebook.com/IFAR-103046705257208>

<https://www.instagram.com/ifar.59/>

<https://www.linkedin.com/company/ifar-intervention-formation-action-recherche>



Des exercices de communication élaborés permettront d'entamer une réflexion dynamique à l'issue de laquelle nous viserons une meilleure appropriation des processus de communication interpersonnelle, des processus de négociation et de décision.

Un « livret pédagogique » de formation sera remis aux stagiaires à l'issue de la session. Il sera composé de contenus théoriques et pratiques sous forme « synthétisée » afin de permettre une meilleure appropriation « pratique » par les stagiaires (ré-exploitation post formation). Ce livret sera alimenté des différentes « astuces » apportées par les participants et la formatrice lors de la session.

Intervenant : IFAR

Coût de la formation

- Formation en Intra : 1000 €/jour
- Formation en Inter : 150 €/jour/pers

Information :

L'IFAR se réserve la possibilité d'annuler en cas de nombre insuffisant de stagiaires inscrits.

Minimum requis 8 et maximum 15

Une attestation sera remise à l'issue de la formation.

IFAR SCOP - N° DA : 31590626559 - Siret : 483 187 522 00055
Les miroirs du lac - 377, rue Jules Guesde, 59650 Villeneuve
d'Ascq

Tél. : 03 20 09 99 08 - Fax : 03 20 09 99 19

E-mail : ifar@ifar59.fr

www.ifar-formations.org

<https://www.facebook.com/IFAR-103046705257208>

<https://www.instagram.com/ifar.59/>

<https://www.linkedin.com/company/ifar-intervention-formation-action-recherche>