

PLAN DE COURS
NÉGOCIATION EFFICACE



*FORMATIONS EN SALLE
FORMATIONS EN ENTREPRISE
FORMATIONS WEBINAIRE INTERACTIF
SERVICES DE CONFÉRENCE
SERVICES DE COACHING*



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS EST EXPERT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU SAVOIR-ÊTRE AINSI QUE DANS LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE.

PLUS 3200 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

SOYEZ DU NOMBRE !

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 25 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



François Trachy, Directeur du développement



Contexte :

Le but de toute négociation est d'obtenir ce que l'on veut tout en permettant à l'autre partie de sortir la tête haute. Cette formation vous procurera des outils afin de préparer et utiliser un style de négociation stratégique et structuré. Cette formation est structurée autour des trois règles essentielles qui vous assurent d'aboutir à une solution gagnant-gagnant dans tout processus de négociation.

Si vous croyez que votre proposition était brillante, votre logique inattaquable, et votre argumentaire passionnel, alors comment se fait-il que votre interlocuteur n'ait pas adhéré à votre proposition ? Cette formation est une étape incontournable pour assurer votre succès en négociation.

C'est un cours dynamique et hautement interactif !

Objectifs de la formation :

AU TERME DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- ✓ Vous préparer mentalement et matériellement
- ✓ Découvrir les plus importants facteurs de succès en négociation
- ✓ Comprendre les sept principes nécessaires à une négociation efficace
- ✓ Découvrir des tactiques et des contre tactiques

Détail sur le plan de cours

Contenu de la formation

- ✓ La base de toute négociation : *Sept principes à observer*
 - Le négociateur et sa personnalité
 - Le négociateur et ses préjugés
 - L'influence du contexte sur le codage du message
 - L'influence des perceptions sur le codage
 - L'information cachée à l'intérieur du message
 - Attention aux distractions et comment déjouer le bluff
 - La rétroaction interactive et les étapes qui mènent inévitablement à une entente

- ✓ Développer les cinq aptitudes d'un bon négociateur
- ✓ Pratiquer les cinq caractéristiques d'une négociation réussie
- ✓ Comment transformer un « non » en un « peut-être » et un « peut-être » en « oui »
- ✓ Des outils pour présenter vos solutions de façon convaincante
 - Vous rencontrerez toujours cinq styles de prise de décision (celui du charismatique, du penseur, du sceptique, du suiveur et du contrôlant)
 - Changer votre façon de persuader
 - L'art de cerner le profil et les valeurs de l'interlocuteur
 - Votre message, ce que vous dégagez est-il vraiment sous votre contrôle?
 - L'impact de votre non-dit, mais communiqué (attitude, cohérence, états d'âme, etc.)
 - Livrer un message clair avec impact à différentes personnalités *(mise en situation et pratique)

- ✓ Les trois règles à suivre pour une négociation gagnante
- ✓ Influencer avec intégrité
 - Les différents styles de négociation
 - Les différentes formes de pouvoir que les personnes utilisent lors d'une négociation
 - L'art de poser les bonnes questions avec le modèle S.I.C.S. pour découvrir le besoin derrière le besoin
 - Découvrir les critères et leurs équivalences (Hot buttons)
 - Utiliser le bon levier au bon moment

- ✓ Développer l'acuité sensorielle pour faire une bonne lecture de l'interlocuteur
 - Écoutez au-delà des mots, et cernez les présuppositions

- ✓ Comment sortir avec éloquence des culs de sacs et des impasses ?
 - Pratiquer le judo mental
 - Utiliser à bon escient la boussole du langage

- ✓ La gestion du stress et des émotions

LE FORMATEUR

Farès Chmait

Auteur, formateur et conférencier

Dynamique et engagé, Farès Chmait a permis, depuis 1986, à une multitude d'entreprises d'atteindre leurs objectifs d'affaires. Conférencier motivateur inspiré et inspirant, Farès Chmait ne se contente pas de porter les titres de formateur, conseiller et conférencier; tout son être transcende sa volonté de provoquer le changement et d'influencer positivement la destinée de sa clientèle en lui fournissant des outils efficaces et porteurs de succès.



En tant que professeur invité au centre de perfectionnement John-Molson de l'Université de Concordia, et du centre exécutif Schulich de l'université York il met ses expériences du monde des affaires au service des dirigeants et gestionnaires d'entreprises. Il enrichit son approche unique d'un élément clé du management : le facteur humain. Son expertise dans l'étude de la structure de l'expérience subjective des personnes vous permettra de comprendre pourquoi les gens font ce qu'ils font, mais pas ce qu'ils sont censés faire. Il excelle dans les sujets suivants : le leadership, l'intelligence émotionnelle, lire et interpréter la partie cachée de la communication (il a enseigné pendant cinq ans aux enquêteurs du gouvernement provincial), la gestion de projet, l'individu dans l'équipe, parler en public, la négociation, les différences culturelles et la communication intergénérationnelle.

Farès Chmait, le formateur et le conférencier, est intervenu dans plus de vingt pays en quatre langues différentes pour transmettre le fruit de son expérience. En plus d'être un orateur hors pair, ses connaissances ethniques sont un avantage indéniable dans cette ère de mondialisation, car elles lui permettent d'adapter son discours à la réalité culturelle et entrepreneuriale de ses clients.

Farès Chmait l'auteur, est l'auteur de plusieurs publications, dont le livre *Au-delà de la vente* (1995), considéré comme l'un des meilleurs ouvrages portant sur les nouvelles techniques de communication. Il est également coauteur du livre *Coupables de réussir* (2002) et il vient tout juste de publier *The Power of Decision* (2012).

