

REF_4

Conduire une négociation avec succès : développer votre aisance relationnelle

PUBLIC : Notaires et collaborateurs

NIVEAU REQUIS : Aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES : Alternant mises en situation pratique et éclairages théoriques et méthodologiques, cette formation vous permettra de maîtriser les qualités comportementales, émotionnelles et relationnelles d'un expert en négociation.

DURÉE : 4 heures

EFFECTIF MAXIMUM : 12 personnes

MODALITÉ et DÉLAIS D'ACCÈS : Présentiel – Selon programme à réception de la convention signée.

ACCESSIBILITE : Nous consulter pour étudier les possibilités d'adaptation des contenus et des méthodes pédagogiques pour les personnes en situation de handicap.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Mise à disposition d'un support de formation (document PDF) avant la session
- Animation ponctuée de questions/réponses
- Démonstrations pratiques à travers des exercices d'application et/ou des cas concrets des stagiaires

La formation sera assurée par Mme Véronique ROYER, Coach entreprise et formatrice Audace & Authenticité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des acquis, exercices pratiques et/ou échanges avec le formateur
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Émergence par les stagiaires et l'intervenant

TARIFS

- Sur devis

DÉROULÉ DE LA FORMATION

I- Les fondamentaux

1. Facteurs de complexité
2. Dix compétences clés
3. Outils de développement de ses performances : Profil DISC, stratégies FEBA, DESC, TOP

II- Application à l'univers professionnel des participants

1. Partage des bonnes pratiques et techniques
2. Mise en pratique et débriefing

Nous contacter

Service formation

05 55 73 80 00

assises@immonot.com