



Céline Kapral
Médiation

PROGRAMME de FORMATION :
« Techniques de négociation »

Objectifs pédagogiques : *Négocier en toutes situations ; Persuader vos interlocuteurs ; Cibler et atteindre vos objectifs de négociation.*

Moyens pédagogiques : *Alternance permanente théorie / pratique ; Applications immédiates en séance ; Documents et outils pédagogiques présentés et utilisés en formation et remis en fin de journée aux participants.*

Validation des connaissances : *QUIZZ ou QCM (initial et final) ; Questions / Réponses pour chaque partie de la formation.*

Durée : *06 heures (soit 1 jour de formation).*

Lieu : *Paris, Province.*

Nombre de participants : *5 minimum, 20 maximum.*

Intervenant : *Céline Kapral – Médiatrice conventionnelle diplômée d'état, Médiatrice judiciaire assermentée à la Cour d'appel de Paris et Aix en Provence en matière civile, commerciale et sociale. Formatrice et chargée d'enseignement en facultés et organismes de formation.*



Céline Kapral
Médiation

Programme de la formation : 1 Journée de 06 h (Pré requis : aucun)

Matin : 09h30 – 12h30 (accueil des participants, présentation brève, attentes, Quizz / Qcm)

1. Les fondamentaux de la négociation.

Les différents types de négociation

Les techniques de questionnement

La négociation collaborative

La stratégie du contournement

Pause déjeuner : 12h30 – 13h30 - Après-midi : 14h30 – 17h30

2. Négocier en situation difficile.

Préparer vos négociations

Mener une négociation difficile

Tirer les leçons de vos négociations ratées et réussies et continuer à progresser

Quizz final, évaluations, bilan de la journée, questions / réponses

Remise des documents outils pédagogiques.