



Céline Kapral
Médiation

PROGRAMME de FORMATION :

TECHNIQUES DE NEGOCIATION RAISONNEE

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 : *Questions / Réponses pour chaque partie de la formation. Attestation de formation remise en fin de journée aux participants.*

Durée : *07 heures (soit 1 jour de formation).*

Lieu : *A définir*

Nombre de participants : *6 minimum, 10 maximum par journée de formation.*

Intervenant : *Céline Kapral – Médiatrice conventionnelle diplômée, 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.*



Programme de la formation : 1 Journée de 07 h (Pré requis : aucun)

Matin : 09h30 – 12h30

1 Accueil des participants, présentation brève, attentes

2 Apports théoriques et méthodologiques :

- Les techniques de questionnement
- La négociation raisonnée et collaborative
- Les situations difficiles possibles

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

1 Exercices, Cas pratique et Mise en situation :

- Entraînement aux techniques de questionnement et à la négociation raisonnée
- Entraînement à la gestion des personnalités difficiles
- Entraînement à la liberté personnelle et à la sérénité en négociation

2 Bilan – Questions – Réponses - Evaluation :

- Jeux coopératifs
- Partage collectif, questions – réponse sur les thèmes du matin et de l'après midi
- Evaluation : Feed back et bilan des exercices pratiqués.