

TECHNIQUE DE NEGOCIATION JURIDIQUE

Ø OBJECTIFS

Une formation complète, dédiée aux professionnels du monde juridique (avocats, juristes d'entreprise, notaires, etc...) pour devenir des négociateurs entraînés et performants.

La formation a pour objet de maîtriser les différentes étapes d'une méthode simple et opérationnelle pour préparer et réussir toutes vos négociations, en apprenant ou en révisant les techniques de négociation, mais surtout, en s'entraînant à les mettre en œuvre pour acquérir des réflexes en situation de négociation.

Ø PROGRAMME

1. Les approches et la préparation de la négociation

- ◆ Découvrir les différentes approches de la négociation
- ◆ Découvrir les éléments indispensables à une bonne préparation, clé de succès de la négociation
- ◆ S'entraîner à préparer ses négociations (exercices, cas pratiques, et jeux de rôle)

2. Clarifier et obtenir l'information nécessaire à l'évolution de la négociation

- ◆ L'écoute pour mieux comprendre l'autre partie
- ◆ Les techniques de questionnement pour récolter l'information
- ◆ Les différentes techniques de reformulation pour faire avancer la négociation

3. Connaître et savoir utiliser les techniques de l'argumentation

- ◆ Savoir construire une argumentation efficace
- ◆ Savoir la présenter et la faire accepter
- ◆ Découvrir les techniques pour mieux défendre vos propositions et mieux résister à la pression adverse

4. Savoir réagir en situation difficile

- ◆ Sortir de la polémique
- ◆ Résister au passage en force
- ◆ Détecter la manipulation
- ◆ Gérer les émotions

PUBLIC CONCERNE

Tout avocat ou juriste souhaitant optimiser ses compétences de négociateurs

MODALITES

Durée : 2 jours

Horaires : 9h30 à 17h30

Dates : selon planning joint ou sur www.vbconsult.com