

FORMATION : MASTER 2 SEMINAIRE PROFESSIONNEL

(M2 EES)

INTITULE DU COURS :

► SEMINAIRES PROFESSIONNELS : NEGOCIATION ET COMMUNICATION PAR L'USAGE DE TECHNIQUES APPROPRIEES POUR CONVAINCRE.

RESPONSABLE : ► JEAN-JACQUES CHIONO

FONCTION : ► CONSULTANT FORMATEUR

VOLUME HORAIRE : ► 20 heures

DESCRIPTIF ET OBJECTIFS GENERAUX DU COURS (5 A 6 LIGNES)

► A partir d'une maîtrise des techniques de communication et de négociation, les étudiants développent leur capacité à convaincre, optimisent la gestion de l'impact de leur démarche tant d'un point de vue professionnelle que personnelle et développent de nouveaux savoir faire relationnel.

THEMES DES SEANCES OU PLAN SUCCINCT DU COURS

- - Préparer et anticiper efficacement la négociation. Savoir établir ses objectifs.
- Réussir la prise de contact. Savoir créer le climat favorable au dialogue.
- Maîtriser les règles de la négociation en face a face. Découvrir les vraies attentes et adapter son comportement avec persuasion.
- S'engager vers l'étape de conclusion. Savoir lever les derniers freins et obtenir la décision.
- Accroître son savoir-faire comportemental. Evaluer son degré d'assertivité face à son interlocuteur.
- Acquérir l'esprit de la démarche commerciale. Règle des 4 x 20 - Théorie de l'iceberg.
- Maîtrise de la Programmation Neuro Linguistique par la méthode VAK - SONCASE par la méthode CAP.

MODE D'EVALUATION (CONTROLE CONTINU OU EXAMEN FINAL)

► PAR DES MISES EN SITUATION, SIMULATION, JEUX DE ROLE. CAS PRATIQUES, SOUTENANCE EN CONTROLE CONTINU ET EPEUVE FINALE.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES BASIQUES (5 OUVRAGES AU MAXIMUM)

- *L'essentiel de la PNL Les clés d'une vie réussie*
par Richard Bandler, Owen Fitzpatrick, Alessio Roberti - Institut REPERES
- Les Règles d'or de la Négociation Commerciale* Ed. FOUCHER - Auteur ROUSSEL
- Ces Gestes qui vous trahissent* – Ed. FIRST – Joseph MESSINGER
- La PNL* - C. TERRIER www.cterrier.com/cours/communication