



# TECHNIQUES DE NEGOCIATION

## • PARTICIPANTS

- DG - DAF - DRH - CHEF DU PERSONNEL- CHEF COMPTABLE - CADRES ET TECHNICIENS DES SERVICES DECENTRALISES ET TECHNIQUES - SYNDICATS - DELEGUES DU PERSONNEL, COMMERCIAUX, etc.

## • OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permettra aux participants de :

- Comprendre la notion de négociation,
- Comprendre l'importance de la négociation,
- Maîtriser les techniques pour réussir une négociation.

## • RESULTATS ATTENDUS

Au terme de la formation, les participants seront capables de :

- Mieux connaître les adversaires impliqués dans une négociation,
- Bien préparer une négociation,
- Mener à bien une négociation,
- Résoudre des conflits.

## • INVESTISSEMENT A EFFECTUER

**350.000 F CFA HT/ personne**

## • PERIODE DE LA FORMATION

**04 jours**

## • HORAIRES DE LA FORMATION

**9H-13H (pause café de 30mn)**

## • LIEU DE LA FORMATION

**Siège du Cabinet TALENTS PLUS CONSEILS**

## • DATE LIMITE DES INSCRIPTIONS

**Deux semaines avant**

La négociation est le moyen d'obtenir des autres ce que l'on désire. C'est une forme de communication bilatérale à but précis destinée à produire un accord entre des gens qui possèdent des intérêts à la fois communs et relativement opposés.

Quotidienne et omniprésente, la négociation n'est pas facile pour autant. Bien négocier n'est donc pas un talent inné. Nullement réservé à une élite de surhommes, cet exercice ne nécessite ni une habileté ni un sang-froid hors du commun. Chacun peut parfaitement réussir une transaction, à la condition d'appliquer quelques règles simples et pratiques.

Les différents modules développés au cours de ce séminaire permettront aux participants d'acquérir les clés essentielles en matière de négociation.

## CONTENU DE LA FORMATION

### ■ **Module 1 : Généralités et phases préparatoires de la négociation.**

- Définition de la négociation,
- Importance de la négociation,
- Les conditions de la négociation,
- Les qualités d'un bon négociateur,
- Mieux connaître son ou ses adversaires,
- La préparation de la négociation.

### ■ **Module 2 : Stratégies, tactiques et techniques de la négociation.**

- Le processus de négociation,
- La stratégie,
- Les techniques (majeures, secondaires et spécifiques),
- Les tactiques (d'influence, d'objet, terminales)

### ■ **Module 3 : Négociation et résolution des conflits.**

- Les styles de résolution,
- Méthodes de résolution,
- Résultats de la négociation,
- Simulations : Mise en situation des participants et Débriefing.

## FORMATEURS :

- ✓ **Alfred BIAOU**, Directeur de Talents Plus Conseils, totalise aujourd'hui 15 ans d'expériences éprouvées dans le développement des outils GRH et le transfert des compétences dans ce domaine. Titulaire d'un DESS en GRH, il a développé et formé les cadres et le personnel RH en outils de GRH dans les institutions ci-après : ECOBANK, BAT au Niger, BENIN et TOGO, SONAPRA, GTZ, PLAN BENIN, TOTAL, CHEVRON, BSIC, Ministères (Développement rural et Finances) au Bénin, etc.
- ✓ **SAGBOHAN Philippe**, Consultant Formateur, 5 ans d'expériences en force de vente, service clientèle, télémarketing (entretien téléphonique, vente par téléphone & réception téléphonique), maîtrise en sciences de gestion et en sciences juridiques & Certifié Local Trainer de la Jeune Chambre Internationale. Formateur sur le séminaire de 110 agents de la CNSS sur le thème "ACCUEIL ET QUALITE DE SERVICE" de 22 agents d'encadrement de la SONEB sur "GESTION COMMERCIALE".



**TALENTS PLUS CONSEILS**  
**QUALITE TOTALE QC100**



Recrutement, Intérim, Formation,  
Conseils en ressources humaines  
Conseils en Gestion, Management,  
Gestion du changement

**Fiche d'inscription**  
**Session de formation interentreprises**

**A retourner au Département Formation du Cabinet TALENTS PLUS CONSEILS le **A** **PRECISER** au plus tard à 18h30.**

**M** ..... **Fonction**.....  
**Société**.....  
**Adresse**.....  
.....  
**Tel :** ..... **Fax :** ..... **E-mail :** .....

<b>Thème de la formation</b>	<b>"TECHNIQUES DE NEGOCIATION"</b>
<b>Date</b>	<b>A PRECISER 2009 de 9h à 13h</b>
<b>Lieu</b>	<b>Siège du Cabinet TALENTS PLUS CONSEILS (Cotonou)</b>

**Inscrit les personnes suivantes à la formation mentionnée :**

<b>N°</b>	<b>Nom et prénoms</b>	<b>Fonction</b>	<b>Frais d'inscription HT en F CFA</b>
<b>1</b>			<b>350.000</b>
<b>2</b>			<b>700.000</b>
<b>3</b>			<b>1.050.000</b>
<b>4</b>			<b>1.400.000</b>
<b>5</b>			<b>1.750.000</b>

**Montant total HT des frais d'inscription.....F CFA HT**  
**Montant total TTC (TVA: 18%).....F CFA**  
**TTC**

Les frais d'inscription incluent les documentations remises en session, une pause-café. Ils ne comprennent ni les frais de déplacement, ni ceux de l'hébergement du ou des participants. Le tarif des frais d'inscription s'entend par participant et pour toute la durée de la formation.

**Le règlement du montant total TTC des frais d'inscription doit être impérativement joint à la présente fiche d'inscription. Avec précision du mode de règlement :**

- En espèces       Par chèque N°.....       Virement bancaire au nom de  
TALENTS PLUS CONSEILS SARL  
Compte ECOBANK – BENIN –  
**N°: 001001151102874802**

Toute demande d'inscription sera considérée comme effective uniquement à réception du règlement du montant des frais d'inscription.

Fait à Cotonou, le.....2009  
**Cachet et signature**  
(Faire précéder la signature de la mention "Bon pour accord")