



INFLUENCE

HOME OF NEGOTIATION AND ETHICAL INFLUENCE 

MASTERCLASS **INFLUENCE**


**Formations aux stratégies
d'influence en négociation**
Intra&inter-entreprises
SECTEUR IMMOBILIER



**Formation accessible
à toutes et tous
sans prérequis**

www.influence.swiss

VENEZ VOUS FORMER SI :



**Vous débutez
votre carrière
professionnelle
et souhaitez gagner
en assurance
et en méthode**



**Vous évoluez
au sein d'une équipe
de négociateurs confirmés
et désirez devenir
un expert reconnu
dans le domaine
de la négociation**



**Vous êtes en poste
ou à votre compte
et souhaitez augmenter
votre volant d'affaires
et votre influence positive
auprès de vos équipes
et de vos clients**



VOS MASTERCLASS EN NÉGOCIATION

MASTERCLASS INFLUENCE EN NÉGOCIATION

2 à 3 jours
80% de mises
en situations
immersives

MASTERCLASS INFLUENCE EN NÉGOCIATION

Spécifique
au professionnel.les
de la branche
immobilière

MASTERCLASS INFLUENCE EN NÉGOCIATION

Négocier
au féminin,
1 journée

PUBLIC CONCERNÉ

> Formation accessible aux salariés d'entreprise



Toute personne (de tous secteurs d'activité) amenée dans ses fonctions professionnelles à négocier et ce, quels que soient les objets en jeu.



Aillant des besoins d'entrer dans un processus de négociation commerciale, juridique, sociale, politique, géopolitique, achat-vente, managériale.



Les participant.es recevront en amont de la formation, un questionnaire pour définir leur profil ainsi qu'un recueil d'attentes spécifiques.

Modalités de prise en charge :

Plan de formation de l'entreprise

Prérequis : aucun



OBJECTIFS

**> A l'issue
de cette formation, les participant.es
auront acquis les compétences essentielles
pour mener à bien une négociation :**

**Gérer la tension
d'une manière
constructive**

**Bâtir des accords
applicables
et durables**

**Mesurer l'influence
de leur mode actuel
de négociation sur
leurs performances
et résultats**

**Trancher les litiges
«sur le fond», c'est à
dire par rapport aux
intérêts en jeu**

**Inventer de
nouvelles solutions
auxquelles
les différentes parties
n'ont pas pensé**

**Déjouer l'ensemble
des stratégies déloyales
BAM : Blocages,
Attaques, Manipulation**

**Renforcer la relation
et le partenariat
à long terme**

EXEMPLE DE PROGRAMME

Deux journées de formation
en immersion complète avec
80% de mises en situation et jeux de rôles
afin d'identifier les points forts et les axes d'amélioration

Jour 1

- > Qu'est-ce que la négociation d'influence
- > Mise en situation **INFLUENCE**[®]
- > Zone d'accord possible et ancrage
- > Mythes et réalités de la négociation
- > Le Plan Stratégique de Négociation « PSN »
- > Mise en situation **INFLUENCE**[®]
- > Les compétences relationnelles

Jour 2

- > Intégration des éléments de la veille
- > Mise en situation en contexte de crise **INFLUENCE**[®]
- > Gestion des points de blocage et définition du point de rupture
- > Amélioration de la négociation par les outils de la créativité
- > Mise en situation finale **INFLUENCE**[®]
- > Gestion émotionnelle
- > Conclusion des deux journées et modifications posturales

ASPECTS PRATIQUES



Nos formations sont réalisées en présentiel en Suisse et en distanciel sur demande.



Chaque journée de formation, conformément à la législation en ce sens, est d'une durée de 7 heures



Un certificat sera délivré à chacun des participant.es. Le processus pédagogique est certifié

Tarifs en vigueur :
Nous contacter





Suisse

info@influence.swiss
+ 41 22 503 05 73
Rue de l'école 52
1971 Champlan - CH

« Théorie : adaptée et très profitable donnée par un animateur investi et expert dans le domaine. Pratique c'était excellent, on ne peut pas fuir, on se découvre aussi. »

**Directeur,
UBS Fund Management**

« J'ai vraiment apprécié cette formation. Les formateurs connaissent parfaitement leur sujet et ont fait de la formation une expérience engageante et à la fois amusante. Les mises en situations nous ont aidé à mettre en pratique ce que nous avons appris. »

**Directeur Communication,
Procter & Gamble**

ILS NOUS FONT CONFIANCE

