

📄 Compétences personnelles et relationnelles

# Négocier avec efficacité : les éléments fondamentaux

Présentement, cette formation est offerte uniquement en format privé.

## Contexte

Qu'est-ce que la négociation? C'est un art bien plus qu'une science. La négociation fait partie intégrante de notre vie privée et professionnelle. Êtes-vous un négociateur ou une négociatrice hors-pair? Croyez-vous à la négociation en tant que stratégie? Cette formation vous permettra d'accroître votre efficacité relationnelle dans vos négociations. Vous développerez une plus grande confiance en vos moyens tout en démystifiant le processus de négociation.

## Objectifs pédagogiques

Cette formation vous outillera face des situations de négociation plus difficiles et vous assurera un esprit tranquille en comprenant davantage les enjeux de la négociation. Au terme de la formation, vous serez en mesure :

- de développer une approche « négociation » qui vous préparera à répondre adéquatement aux besoins reliés à votre fonction de travail en matière de négociation;
- d'identifier des stratégies de négociation.

## Contenu

- La communication et son modèle d'influence
- Les paramètres qui influencent la négociation
- La gestion du temps; la personnalité des acteurs; les trois types de stratégie
- Les quatre principes HISC
- Le processus et les techniques
- Les phases de la négociation ; la dynamique des phases
- Les valeurs et croyances, la perception des uns et des autres, les attitudes et comportements
- Le stress
- Les techniques facilitantes

# Approche pédagogique

Formation incluant des notions, des exercices et des échanges où les personnes participantes seront conviées à partager des expériences vécues.

## Clientèle cible

Gestionnaires, personnel professionnel, technique et administratif qui désirent développer leurs compétences en négociation.

## Durée et unités de formation continue (UFC-UQO)

Cette formation est d'une durée de 3 heures et donne droit à 0,3 UFC-UQO.

## Personne formatrice

**Johanne Panneton** est détentrice d'une maîtrise en gestion de la formation de l'Université de Sherbrooke et poursuit ses recherches en santé émotionnelle au travail au 3e cycle en éducation. Johanne est reconnue comme formatrice agréée par la Commission des partenaires d'affaires du marché du travail. Elle est titulaire d'un brevet d'enseignement du ministère de l'Éducation du Québec et est maître praticienne et coach en programmation neurolinguistique IDCOM International.

Spécialiste en développement des compétences et des organisations, elle cumule plus de 35 années d'expérience et croit foncièrement que chaque être humain possède en lui l'ensemble des compétences nécessaires à la réussite de sa vie. Le travail étant une facette importante de l'existence, elle accompagne, stimule et encourage l'expérimentation et l'apprentissage en toutes circonstances. Johanne est douée pour les communications interpersonnelles et elle est dotée d'une énergie stimulante et contagieuse.

---

<https://formation-continue.uqo.ca/formation-continue/negocier-efficacite-elements-fondamentaux>