



N° DA : 31590626559

## Intitulé de la formation : Management/Méthode Techniques de la communication

**Module 2 : « Savoir, proposer, négocier, décider »**

**Public et niveau** : Equipes cadres (niveau III à I)

**Durée** : 3 jours

**Dates** : 9, 10, 12 et 13 octobre 2017

Lieu : en intra ou dans les locaux de l'IFAR

### **Objectifs :**

- Appréhender les bases de la communication et les obstacles dans un argumentaire
- Acquérir les bases de la communication persuasive
- Utiliser le pouvoir de persuasion par l'argumentaire comportementale
- Structurer des explications, renforcer les démonstrations, favoriser les déductions
- Analyser le contexte et les enjeux des partenaires de négociation
- Repérer les freins aux développements
- Comprendre l'impact de ses représentations en négociation
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant
- Conclure un accord pérenne

### **Contenus :**

- Les principes fondamentaux de la communication et de l'argumentaire
- Les techniques pour proposer/argumenter/convaincre
- Les éléments d'adhésion de son auditoire
- La préparation de la négociation
- Les étapes clefs de la négociation
- Décider : la définition d'un objectif positif
- Choisir une solution et sa transformation en action

### **Techniques et supports pédagogiques :**

Nos méthodes sont actives et participatives. Nous souhaitons que les stagiaires puissent coopérer à une réflexion collective, contribuant ainsi à une culture professionnelle commune et au travail en équipe. A partir d'expériences et d'outils méthodologiques nous mettrons en place une réflexion à partir d'éléments théoriques, méthodologiques et pratiques sur une lecture des situations communicationnelles.

IFAR Association Loi 1901 à but non lucratif - Parc des Prés, 2 Rue Denis Papin, Bâtiment 2  
59650 Villeneuve d'Ascq  
Tél. : 03 20 09 99 08 - Fax : 03 20 09 99 19  
E-mail : ifar@ifar59.fr

[www.ifar-formations.org](http://www.ifar-formations.org) <https://www.facebook.com/association.ifar>



N° DA : 31590626559

Des exercices de communication élaborés permettront d'entamer une réflexion dynamique à l'issue de laquelle nous viserons une meilleure appropriation des processus de communication interpersonnelle, des processus de négociation et de décision.

Un « livret pédagogique » de formation sera remis aux stagiaires à l'issue de la session. Il sera composé de contenus théoriques et pratiques sous forme « synthétisée » afin de permettre une meilleure appropriation « pratique » par les stagiaires (ré-exploitation post formation). Ce livret sera alimenté des différentes « astuces » apportées par les participants et la formatrice lors de la session.

**Intervenante** : Ahmed BENYACHI, formateur – Directeur de l'IFAR

**Coût de la formation** : 100 €

**Information :**

L'IFAR se réserve la possibilité d'annuler en cas de nombre insuffisant de stagiaires inscrits.

Minimum requis 8 et maximum 15

Une attestation sera remise à l'issue de la formation.