

Intégrez la négociation raisonnée dans votre stratégie contentieuse

Que vous souhaitiez acquérir les outils de la négociation raisonnée pour votre activité professionnelle, créer un cadre de collaboration efficace, ou aider à négocier d'une façon raisonnée, le CMAR a conçu cette formation pour vous permettre de maîtriser les techniques et de la négociation.

Objectifs pédagogiques

- ◇ Comprendre la dynamique du conflit
- ◇ Créer un cadre de collaboration efficace
- ◇ Aider à négocier d'une façon raisonnée
- ◇ Intégrer à votre parcours professionnel l'esprit et les outils de la négociation.

Durée

Le module de formation en négociation organisé par le CMAR totalise 11 heures de formation en présentiel :

- 2 jours - 11 heures en présentiel
- Examen de certification

Prérequis

Bac+2 et un an d'expérience professionnelle ou 5 ans d'expérience professionnelle

Minimum 10 personnes / Maximum 16 personnes.

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La formation repose sur une alternance équilibrée d'apports théoriques et de cas pratiques. Les mises en situation représenteront ainsi plus de la moitié du temps de formation. Les apports théoriques se feront selon des méthodes interrogatives et actives.

L'acquisition des compétences sera évaluée tout au long du parcours grâce à des évaluations formatives (quiz et jeux de rôle) et un examen final sous forme de mise en situation servira d'évaluation sommative permettant d'obtenir la certification de négociation.

Intégrez la négociation raisonnée dans votre stratégie contentieuse

Lieu

Il de la Réunion- Dans l'Ouest du Département pour faciliter le trajet aux professionnels du Nord et du Sud de l'île :

- Les 9 et 10 mai 2023 la formation se déroulera à Saint Gilles les Bains (lieu à préciser)

Horaire

La formation se déroulera de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarif

700 € (sept cent euros) TVA non applicable.

Prise en charge OPCO possible.

Ce prix comprend le coût de la formation, les pauses café et le matériel pédagogique

Accessibilité

Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Des adaptations de la formation peuvent être envisagées en fonction des différents handicaps. Pour tous besoins spécifiques liés à une situation de handicap ou besoins en compensation, n'hésitez pas à nous contacter.

Notre Référent Handicap : Clotilde PAUVERT (messages@cmar.re)

Contact

Pour toute information complémentaire ou pour vous inscrire, envoyez un email à messages@cmar.re

Intervenants

Mélanie GERMAIN-HAYEK

Médiatrice et formatrice en médiation et gestion de conflits auprès des cabinets d'avocats et des entreprises. Juriste et responsable de la Chambre arbitrale de Milan, ancienne responsable formation du Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris, formée aux dernières méthodes pédagogiques.

Programme détaillé

MODULE NEGOCIATION		
JOUR 1	Intégrer la négociation dans sa stratégie contentieuse I- S'approprier les bases de la négociation II- Maîtriser les grands principes de la négociation raisonnée Maîtriser la négociation et l'intégrer dans sa stratégie contentieuse I- Préparer sa négociation (avec et sans son client)	mardi 9 mai 2023
JOUR 2	II-Conduire une négociation III-Conclure une négociation Mises en situation de négociation Examen de Certification Négociation	mercredi 10 mai 2023