Plan de formation

Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations

Description de la formation

Les négociations dans le secteur de la construction sont très souvent compétitives, intenses et on y négocie de grosses sommes. Pour avoir du succès, le négociateur a besoin tant de parfaire ses connaissances que son aisance et c'est exactement ce que vous propose cette formation. Plus spécifiquement, cette formation a pour principal objectif de développer vos compétences à négocier lors de réclamations, d'achats de matériaux et d'obtentions de contrats.

Objectifs pédagogiques

1. Utiliser les stratégies, tactiques et techniques pour réussir ses négociations.
2. Préparer un argumentaire persuasif.
3. Négocier avec succès une réclamation.
4. Négocier lors de situations difficiles, avec le mécontent, le chèrant, le gueulard, etc.

Contenu

Introduction

- Objectifs, plan de formation et horaire
- Parcours de formations en négociation de l'ÉTS
- Participants
- Attentes

Module 1 : Fondements de la négociation en construction

- Étude de cas à choix multiples : le remblais!
- Stratégies de négociation en construction
- Stratégie collaborative en construction
- Stratégie compétitive en construction
- Métriques de négociation
- Aspects-clés à préparer
- Exercice de simulation : Immopro et Préfabco

Module 2 : Argumentation persuasive

- Étude de cas à choix multiples : c'est pas mon problème!
- Principes de persuasion
- Structure d'un argumentaire persuasif
- Exercices avec mini-étude de cas : développer un argument persuasif
- Exercice d'intégration : bâtir un argumentaire persuasif pour le cas du Pont Champlain
- Anticiper et réagir aux arguments factuels de l'autre partie
- Anticiper et réagir aux arguments abusifs de l'autre partie
- Exercice avec mini-étude de cas : contrer les arguments abusifs suivants!
- Exercice de simulation : c'est le temps de négocier!

Module 3 : Négocier une réclamation

- Étude de cas à choix multiples : un adversaire à bout!
- Structure d'une réclamation
- Étude du « parce que » d'Hélène Langer de Harvard
- Exercice d'intégration : bâtir un argumentaire persuasif pour le cas du Pont Champlain
- Tactique de l'ancrage raisonnée
- Tactique de l'ancrage extrême

Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations

- Tactiques pour mettre la pression
- Exercices avec mini-étude de cas : développer votre ancrage et argumentaire
- Exercice de simulation : ConstruCo et Hôpital de Griffintown

Module 4 : Négocier lors de situations difficiles

- Étude de cas à choix multiples : retard de paiement!
- Tactiques avec un partenaire collaboratif
- Tactiques avec un partenaire difficile
- Tactiques avec un profiteur
- Tactiques avec un mécontent
- Tactiques avec un gueulard
- Tactiques avec un chèrant
- Exercices avec mini-étude de cas : développer un argument persuasif
- Exercice d'intégration : bâtir un argumentaire persuasif pour le cas du Pont Champlain
- Exercice de simulation : mur à mur!

Conclusion

- Résumé des points-clés
- Bilan des apprentissages
- Mot de la fin
- Bibliographie

Méthodologie

- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu
- Simulation

60 % en exercices pratiques

Clientèle visée

Pour les professionnels en construction

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations

Formateur(s)

Christian Lajoie
Avec plus de 30 ans d'expérience en vente incluant la gestion d'équipe et de projets, Christian est toujours hautement motivé par l'atteinte et le dépassement des objectifs qui lui sont attitrés. Avec son expérience en élaboration de plans d'affaires et gestion de projets, Travaillant étroitement avec le Groupe Lavigne à titre de formateur sur des thèmes tels que le leadership, la négociation, la vente, le développement d'affaires, l'influence, la communication et l'expérience client, Christian est un animateur dynamique, engageant rapidement le participant dans la pratique.

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1037 $

Prochaines dates en formation publique

4 et 5 décembre 2024 (Montréal)
11 et 12 mars 2025 (En ligne)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au http://www.etsformation.ca/