
Le négociateur virtuel 2.0



Maîtrisez l'art de la communication virtuelle, en toute efficacité et en toute confiance

Aperçu

Ce séminaire répond de manière innovante, unique et pratique aux besoins du monde moderne dans lequel la communication virtuelle est de plus en plus présente dans notre vie professionnelle.

Cette nouvelle normalité semble ignorer le fait que de nombreux négociateurs hautement qualifiés ont perfectionné leurs compétences dans un environnement en « face-à-face ». Ces compétences ne s'adaptent pas automatiquement à un environnement virtuel, dans lequel les règles de communication sont différentes et peuvent varier d'une plateforme à une autre.

Ainsi, l'objectif principal du « négociateur virtuel 2.0 » n'est pas d'enseigner les compétences de la négociation, mais plutôt comment les adapter et les mettre en pratique de manière efficace dans une variété d'environnements virtuels.

Au terme de ce séminaire, les participants auront la compréhension et la confiance nécessaires pour maximiser la valeur de leurs négociations grâce à la mise en pratique consciente de leurs compétences en négociation virtuelle, quelle que soit la plateforme.

Principales caractéristiques

- Un séminaire en ligne, de sorte que vous puissiez participer où que vous soyez dans le monde.
- 12 participants pour un apprentissage optimal.
- Un efficace mélange d'apprentissage en ligne, de sessions menées par un tuteur, de travail individuel et de groupe, et de simulations de négociations.
- Le séminaire commence par un module de rappel des principes fondamentaux de la négociation.
- Les modules suivants abordent en profondeur chacune des principales plateformes de communication virtuelle et comment y négocier efficacement.
- Le contenu du programme est approprié pour les milléniaux, la génération Z, ainsi que les négociateurs plus expérimentés.
- Accès à une série d'outils sophistiqués de planification en ligne.
- Profilage en ligne et feedback 360°

Description

Le négociateur virtuel 2.0 commence par l'utilisation du programme de formation en ligne « The Foundation Negotiator » comme rappel des fondamentaux de la négociation. Les participants doivent également mener une négociation entièrement par e-mail ; celle-ci servira par la suite de référence pour évaluer leurs progrès tout au long de l'atelier.

Quatre modules analysent ensuite les risques, les opportunités et les meilleures pratiques de la négociation par e-mail, SMS, messagerie instantanée, téléphone/audioconférence et visioconférence.

Tout au long du séminaire, les participants apprennent des compétences de négociation avancées spécifiques à chaque outil. Les participants apprendront notamment à s'assurer que leurs messages ne soient pas mal interprétés et reflètent leur intention, ainsi qu'à interroger et à écouter afin d'obtenir les informations nécessaires pour négocier efficacement.

Le séminaire examine également l'impact des négociations virtuelles sur la perception du pouvoir et comment lire l'état émotionnel de son interlocuteur dans un contexte virtuel. Les participants apprennent à contrôler leurs expressions faciales et leur voix de sorte à en optimiser l'effet, ainsi que les choses à faire pour s'assurer que leur arrière-plan, leur caméra et leur apparence générale s'accordent avec le message qu'ils doivent faire passer.

Des exercices pratiques effectués tout au long du séminaire garantissent que les points clé ont été assimilés et peuvent être reproduits en conditions réelles.

Ce programme est fait pour vous si...

Vous êtes un négociateur commercial expérimenté cherchant à adapter vos compétences à différents environnements numériques.

Vous êtes un « enfant du numérique » et vous avez quelques compétences de négociation que vous souhaiteriez développer.

Vous recherchez une formation inédite qui vous donnera un avantage concurrentiel dans vos négociations professionnelles et personnelles.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, veuillez nous contacter sur www.thegapartnership.com