

## Objectifs

- + Utiliser les techniques de la négociation pour aplanir les difficultés dans la gestion d'un projet (coûts, délais et performances) et dans le management de l'équipe projet,
- + Maîtriser les techniques de la communication,
- + Établir une communication claire avec les différents acteurs d'un projet pour optimiser les conditions de la réussite.

## A qui s'adresse cette formation ?

tout responsable de projet souhaitant améliorer ses capacités de négociation et de communication.

## Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

## Méthode d'animation

Exposés et mises en situations filmées.

Travail sur les cas concrets proposés par les participants.

Pré-requis : Avoir suivi ou le niveau « les clés de la gestion de projet »

## Programme de la formation

### 1. Négocier dans le cadre d'un projet

Pourquoi négocier ?

Identifier les différents types de négociation selon les phases du projet

Connaître les acteurs : l'équipe, le comité de pilotage, la hiérarchie...

Choisir la bonne stratégie

Mettre en œuvre les étapes de la négociation • Les moments-clés de la négociation dans un projet

Préparer avec soin sa négociation

Mettre au point son argumentation

Répondre aux objections

Appliquer les règles d'or de la négociation

### 2. Communiquer dans le cadre d'un projet

Connaître les spécificités de la communication dans le cadre d'un projet

Identifier les principaux thèmes de communication

Adapter sa communication à ses interlocuteurs (l'équipe projet, la hiérarchie, le comité de pilotage, les partenaires...)

Ajuster la densité de communication aux phases du projet

Maîtriser les différents modes et outils de communication (réunions de projet, workflow du projet, comptes-rendus...)

Documenter le projet pour mieux capitaliser

Consulter cette formation en ligne :

<https://www.devop.pro/formation/negocier-communiquer-dans-cadre-dun-projet.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)