Le CESAME

Management | National | Toute division

Négociation raisonnée : la stratégie des gains mutuels

Objectifs

- Evaluer les différentes approches de négociation
- Identifier l'espace de négociation
- Se préparer à la négociation
- Gérer les intérêts divergents
- Développer une stratégie de négociation
- Gérer les conflits et les émotions liées
- Adapter son comportement
- Satisfaire ses intérêts sans rompre la relation
- Utiliser les outils de préparation, de relation en négociation contractuelle

Durée
21 heures3 jours

Nombre de participants
De 8 à 10 participants

En présentiel

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités
Toute activité

Level
National

Aperçu

Programme

EVALUER LES DIFFERENTES APPROCHES DE NEGOCIATION

- La négociation de position
- Les concessions réciproques
- Les tactiques à risques
- Les pouvoirs de négociation
- L'impact des conflits positionnels
- Le compromis : un modèle d'insatisfaction mutuelle
- La dynamique des intérêts mutuels

IDENTIFIER L'ESPACE DE NEGOCIATION

- Les objectifs / intérêts communs aux parties et / ou différents, voire divergents
- Ouverture d'esprit

SE PREPARER A LA NEGOCIATION

- Les 7 éléments clés d'une stratégie de négociation "gagnant- gagnant" :
- L'objectif / l'engagement
- Les intérêts

- Les critères objectifs
- La communication
- La relation
- La MESORE (la MEilleure SOlution de REchange)

GERER LES INTERETS DIVERGENTS

- Espace de résolution de problèmes
- Gérer l'écart entre des intérêts divergents : éviter les accords peu profitables
- Utiliser les critères objectifs

DEVELOPPER UNE STRATEGIE DE NEGOCIATION

- Définir des objectifs
- Invention et élaboration d'options créatives
- Fiabiliser la mise en oeuvre des accords

GERER LES CONFLITS ET LES EMOTIONS LIEES

- Préparation d'une négociation en groupe
- Cartographie des partenaires de négociation
- Mapping des alliances
- Identification des potentiels d'une communication maîtrisée face aux risques de rupture

ADAPTER SON COMPORTEMENT

- Introduction à l'agilité émotionnelle
- Gestion et impact de la communication verbale et paraverbale
- Ouvrir après une rupture, une menace ou une pression

SATISFAIRE SES INTERETS SANS ROMPRE LA RELATION

- Gestion de l'empathie et de l'assertivité

UTILISER LES DIFFERENTS OUTILS DE PREPARATION ET DE RELATION EN NEGOCIATION CONTRACTUELLE

- Profil du négociateur
- Apprentissage des différences et des perceptions
- Cartographie large des intérêts communs, différents et divergents : besoins, préoccupations, valeurs et peurs
- Utilisation des compétences clés : assertivité, empatie, anticipation et créativité
- Les 7 éléments clés d'une stratégie de négociation "gagnant- gagnant"

Méthodes pédagogiques

Jeux de rôleMises en pratiques à partir de cas réelsAccompagnement personnaliséEchanges et partages d'expériences le 3° jour

Evaluation

Test d'évaluation du profil de négociateur (Negotiation Abilities Test / NAT) avec commentaires écrits en fin de session
Identification des points forts et axes d'améliorations

Ressources pédagogiques

Livret stagiaire

Pour qui ?

Public concerné

Acheteur, Commercial, Juriste

Prérequis

Aucun

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Île-de-France Marolles-en-Hurepoix Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Sud-Est Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Centre-Est Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Île-de-France Nanterre Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Ouest Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Rouen (antenne de Boufféré)
- Le CESAME Nord-Est Télécharger le livret d'accueil

Lieu de formation

France entière

Délais d'accès à la formation

Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil

Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi'accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi' accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d'amélioration de vos conditions d'accès à la formation, qu'elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

SIRET

380 448 944 00211

NDA

11 92 11594 92