



Négociation raisonnée

gagnez en confort et en maîtrise

► Objectif du module

- Développer sa puissance de négociation en sachant :
 - Passer d'une guerre de position à la recherche d'intérêts communs
 - Identifier les différentes techniques de négociations pour mieux les déjouer
 - Préparer ses négociations
- Se sentir plus à l'aise, plus serein dans ses négociations en sachant :
 - Clarifier ses objectifs, sa Mesore (meilleure solution de rechange).
 - Concevoir avec l'autre des solutions communes pour un bénéfice mutuel
 - Négocier à partir de critères objectifs.
 - Conclure des accords concrets, durables et planifiés

► Pré-requis

- Aucun

► Public(s) concerné(s)

- Toute personne étant amenée à négocier

► Nombre de participants

- 5 à 10

► Format - Durée

- 1 jour (7 heures)

► Méthode pédagogique

- Prise de conscience « le jeu de la corde » : échanges avec le groupe sur les conséquences d'une guerre de position et sur l'intérêt d'aller vers du bénéfice mutuel
- Une situation type pour savoir quoi faire pour rechercher le bénéfice mutuel.
- Des situations issues de la réalité des participants pour s'entraîner à négocier sur leurs propres cas.

► Évaluation

- Les participants élaborent, au cours de la séance, leur propre plan d'actions relatif aux thèmes abordés

► Programme

Matin :

- Introduction à la négociation : prise de conscience de l'intérêt à sortir de la guerre de position.
- Quoi faire pour sortir de la guerre de position : travail avec le groupe.
- Mise en pratique séquence par séquence : Quoi faire et comment le dire
 - Se préparer à négocier : comment préparer sa Mesore
 - Démarrer sa négociation
 - La recherche des intérêts communs, imaginer un éventail de solutions, décider de critères objectifs
 - Conclure sa négociation.

Après midi :

- Identifier les différentes tactiques de négociation couramment utilisées.
- Entraînement à les déjouer pour revenir à une négociation permettant des bénéfices mutuels.

► Matériel utilisé
