

LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

NEGOCIER ET DEFENDRE SES INTERETS

Durée :	3 jours
Lieu :	en vos locaux
Calendrier :	à définir
Groupe :	de 5 à 15 personnes
Public :	Doctorants dont la mission contient des situations de négociation, voire de confrontation
Formateurs :	Catherine Le Lay , Pierre Belle, Marine Pansu

La négociation fait partie des actes professionnels quotidiens, que ce soit avec les membres de son équipe, ou avec ceux des autres équipes, avec des partenaires ou avec des clients, voire avec des familiers. Il s'agit de construire une relation équilibrée, saine, constructive et pérenne.

La formation apporte les outils et les méthodes utiles pour améliorer l'efficacité des actions de négociation, même dans les situations de négociation difficiles les plus courantes.

Objectifs

- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

Principes

- Exposer les principes théoriques
- Dépasser ses craintes et schémas habituels
- Connaître son style de négociation, ses forces et ses faiblesses
- Éviter les pièges
- Exercices variés, progressifs et ludiques

NEGOCIER ET DEFENDRE SES INTERETS

Programme

1/ Choisir son approche en négociation

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation
- Repérer les différentes attitudes habituelles, leurs avantages et leurs risques
- Choisir sa posture pour négocier

Observation et analyse : « Quel négociateur êtes-vous ? »

2/ Préparer la négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de la négociation
- Mesurer objectivement les rapports de forces
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Préparer ses arguments et les confronter
- Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages

Entraînement : « argumenter et échanger »

3/ Maîtriser les étapes clés de la négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines
- Clarifier les intérêts de chacun :
 - écouter les partenaires pour comprendre leurs besoins
 - argumenter pour influencer la négociation
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
 - gérer les objections de façon constructive
 - créer de la valeur avant de la répartir
 - jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif
- Conclure un accord pérenne :
 - engager les partenaires et formaliser un accord
 - consolider l'accord obtenu

Entraînement : « gérer les objections »

4/ Gérer les situations difficiles en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte
- Déjouer les tentatives de déstabilisation
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires

Entraînement : « gérer les situations difficiles »