

FORMATION NEGOCIATION RAISONNÉE

La négociation raisonnée, également connue sous le nom de négociation basée sur les principes ou négociation gagnant-gagnant, est une approche collaborative de la résolution des conflits et des négociations. Elle repose sur les principes du livre "Getting to Yes" écrit par Roger Fisher et William Ury.



Objectifs

- Trouver des solutions qui satisferont ces intérêts communs (management ou vente)
- Collaborer pour trouver des solutions qui répondent aux intérêts de toutes les parties.
- Dépasser les émotions et les perceptions subjectives.
- Développer la compréhension mutuelle et la construction de relations positives.
- Rechercher des solutions créatives qui permettent de maximiser les gains pour tous.



Public

- Managers en poste ou à venir
- Managers en formation
- Direction, Conseil d'administration
- Gérants, créateurs de start up



Pré-requis

- Avoir une activité en lien avec le management



Programme

Jour 1

Module 1: Introduction à la négociation raisonnée

- Présentation des principes et des avantages de la négociation raisonnée
- Différences entre la négociation raisonnée et d'autres approches

Module 2: Communication efficace en négociation

- Techniques d'écoute active et de questionnement pour une meilleure compréhension
- Communication non verbale et gestion du langage corporel en négociation
- Communication persuasive et influence positive

Module 3: Identification des intérêts et des besoins

- Comprendre la distinction entre positions et intérêts
- Méthodes pour découvrir les intérêts cachés des parties prenantes
- Utilisation de critères objectifs pour évaluer les options

Jour 2 :

Module 4: Gestion des émotions et maîtrise de soi

- Reconnaître et gérer les émotions en situation de négociation
- Techniques de maîtrise de soi pour maintenir le contrôle émotionnel

Module 5: Créativité et recherche de solutions mutuellement bénéfiques

- Approches pour générer des options créatives
- Techniques de négociation collaborative pour trouver des accords gagnant-gagnant
- Négociation sur la base de critères objectifs et de normes équitables

Module 6: Construire des relations de confiance et traiter les conflits

- Stratégies pour établir des relations de confiance avec les parties prenantes
- Gestion des divergences d'opinions et résolution des conflits
- Éthique et intégrité dans la négociation



Méthodes pédagogiques

- Présentations interactives
- Utilisation de jeux cadres pédagogiques
- Analyse de son profil comportemental
- Production de contenus opérationnels
- Méthodes interactives et déductives



Validation des acquis

- Étude de cas, Analyse vidéo
- Débrief technique,
- Mises en situations
- Questionnaire de connaissances



Format et tarif de la formation

- Format et tarif de la formation :
 - Durée : 2 jours, 8 personnes maximum
 - Tarif : 1490€ HT/pers en inter (intra sur devis)
 - Suivi de la formation :
- Ajout d'1 journée à 3 mois (en option 1500€HT)



Accueil des personnes PSH

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation et vous pouvez contacter M. DELRUE pour toutes demandes.