

## FORMATION NEGOCIATIONRAISONNÉE

La négociation raisonnée, également connue sous le nom de négociation basée sur les principes de 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
- Gestion des conflits et résolution constructive des problèmes

##### 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.*