PRÉPARER ET CONDUIRE DES NÉGOCIATIONS EN SITUATIONS COMPLEXES

2 jours

DÉMARCHE ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

CONTEXTUALISER LA NÉGOCIATION

› Cartographier les acteurs : rôles et sociogramme
› Clarifier la situation : demandes et enjeux
› Anticiper les scénarios et les issues
Analyser les enjeux et facteurs de complexité

CADRER LA NÉGOCIATION

› Poser les règles du jeu
› Faire du temps son allié
› Légitimer sa présence
› Vérifier les rôles de la partie adverse
Mises en situation

COMPRENDRE LA PARTIE ADVERSE

› Créer l'engagement
› Questionner pour clarifier
› Utiliser l'approche paradoxale pour faire réfléchir
Mises en situation

CONTRACTUALISER LES ENGAGEMENTS

› Pratiquer la collecte des "oui"
› Concéder et consigner les contreparties
› Verbaliser les désaccords et lever les implicites
Analyse de cas

GÉRER LES SITUATIONS DESTABILISANTES

› Contrer le refus de négocier
› Évaluer la réalité d'une menace
› Contourner la mauvaise foi
› Faire face à l'effet Columbo
› Contrer le "coup du salami"
› Répondre aux demandes irrationnelles
Mises en situation et de jeux de rôles avec debriefing

COMPRENDRE LA PLACE DES ÉMOTIONS DANS LA PRISE DE DÉCISION

› Identifier les intentions derrière les émotions
› Gérer son propre stress avec les "breaks"
› Préserver la relation et la négociation avec le "meta objectif"
Mise en situation

CADRER LA MISE EN ACTION

› Planifier les engagements réciproques
› Prévoir la validation des engagements
› Anticiper les aléas
Analyse de cas concrets

OBJECTIFS

- Se préparer à une négociation délicate ou complexe.
- Piloter la négociation dans le respect de la relation.
- Prévoir et gérer les manœuvres et comportements déstabilisants.
- Planifier les engagements et anticiper les aléas.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un référentiel structuré permettant de savoir faire face à la négociation, transférable au contexte des négociations d'entreprises
- L'expérience du consultant sur les mécanismes de la négociation complexe, lui même formé auprès d'anciens négociateurs du RAID

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateur RH, tout collaborateur souhaitant développer ses aptitudes à la négociation dans les situations complexes ou à fort enjeu opérationnel ou émotionnel

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

Informations et inscriptions : Isabelle ROCHE - Appel gratuit: 0800 400 460 - Fax: 02 43 23 77 07 - formation@gereso.fr
Cette formation en intra : Tél. : 02 43 23 59 89 - intra@gereso.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :**

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :**

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*