

PRÉPARER ET CONDUIRE DES NÉGOCIATIONS EN SITUATIONS COMPLEXES

2 jours (à titre indicatif)

DÉMARCHE ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

Certaines situations de négociation sont plus compliquées que d'autres, du fait de leur contexte, du profil psychologique des interlocuteurs, des contraintes de temps ou de manœuvres déstabilisantes. Cette formation proposée en exclusivité intra vous permettra d'apprendre à faire face à ces situations. Vous découvrirez les principaux facteurs de complexité d'une négociation, et votre consultant vous proposera des options concrètes pour chacun d'eux. Grâce à cette approche en 7 compétences, vous apprendrez à structurer votre démarche de négociation, et à optimiser votre efficacité.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

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"
- › Présenter 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

PROFIL DES PARTICIPANTS

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

Il est recommandé d'avoir participé à la formation "Argumenter avec aisance, convaincre avec élégance" proposée par GERESO

SUIVI ET ÉVALUATION

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

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YCO2

Formacode : 15012 / 15004

Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.