

# La négociation raisonnée

L'art de réussir ses négociations dans un cadre gagnant-gagnant



À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de négocier en favorisant la collaboration et d'obtenir un résultat satisfaisant pour tous.

## PROGRAMME

### Diagnostiquer son style de négociation

- Connaître et maîtriser les 4 principes fondamentaux de la négociation raisonnée selon Ury et Fischer.
- Prendre conscience de son style de négociation, de ses points forts et axes d'amélioration.

### Éviter les guerres de position

- Éviter l'épreuve de force, sortir des impasses selon des critères objectifs.
- Défendre ses intérêts et découvrir ceux de l'autre.
- Résoudre les conflits de façon pacifique.

### Déjouer la mauvaise foi

- Gérer les situations ou les rapports de force déséquilibrés.
- Sortir vainqueur face à un négociateur manipulateur.
- L'équité et la négociation raisonnée.
- Les tactiques créatives : l'art de la négociation « Ju-jitsu ».

### Gérer ses émotions

- Traiter séparément les questions de personnes et les différends.
- Faire face aux attaques personnelles et à la colère.
- Apprendre à gérer l'affectivité.
- Concilier les intérêts et les positions.

### Accroître son pouvoir et créer un climat favorable

- Utiliser les « ruses » et « ficelles » avec honnêteté.
- Construire une stratégie gagnante.
- Décoder les comportements non verbaux de ses interlocuteurs.
- Bâtir la zone de convergence et l'agrandir.
- Réussir les négociations de groupes à intérêts divergents.

**Option** : classe virtuelle retour sur expérience 3 mois après la formation : 139 €

## MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Comment gérer les conflits avec assertivité ?
- Comment gérer ses émotions à chaud pour rester calme ?
- Quel est son profil de négociateur ?

## PERFECTIONNEMENT

Code : NEGOSENS

🕒 3 jours - 21 heures

💰 Prix HT : 1730 € (repas inclus)

### OBJECTIFS

- Développer son assertivité et son charisme en évitant les guerres de position et la mauvaise foi.
- Résoudre les conflits en inventant des solutions créatives.
- Devenir un véritable négociateur au quotidien.

### PRÉREQUIS

Avoir une pratique des situations de négociation.

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne amenée à négocier régulièrement.

## PLANNING

Paris

21 au 23 janvier 2019\*

18 au 20 février 2019

20 au 22 mars 2019\*

15 au 17 avril 2019

20 au 22 mai 2019\*

17 au 19 juin 2019

17 au 19 juillet 2019\*

21 au 23 août 2019

18 au 20 septembre 2019\*

14 au 16 octobre 2019

18 au 20 novembre 2019\*

18 au 20 décembre 2019

\* : sessions également à Lyon, Bordeaux, Lille et Nantes.