



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

Ref. : C19NEGOSENS

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1790
€ HT

Code
Dokelio AF_0000025928
:

LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

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

La négociation raisonnée de Harvard repose sur l'intérêt qu'ont les acteurs à coopérer et agir dans un cadre gagnant-gagnant lors d'une négociation difficile.

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.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne amenée à négocier régulièrement.

PRÉREQUIS

Avoir une pratique des situations de négociation.

COMPÉTENCES ACQUISES

Négocier en favorisant la collaboration et obtenir un résultat satisfaisant pour tous.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

La négociation raisonnée

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 ?

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 pacifiste.

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 « Jiu-jitsu ».

Gérer ses émotions



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- 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.

INTERVENANTS

BENOIT MENAGER
C-FLOW

Marie DAZUN (M)
MARIE DAZUN

Vincent RIGHI
Vincent RIGHI Consulting

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

04 au 06 juil. 2022
21 au 23 nov. 2022
11 au 13 janv. 2023

Paris

14 au 16 mars 2022
12 au 14 avr. 2022
09 au 11 mai 2022
29 au 31 août 2022
21 au 23 sept. 2022
10 au 12 oct. 2022

Lyon

12 au 14 avr. 2022
05 au 07 déc. 2022

Nantes

12 au 14 avr. 2022
05 au 07 déc. 2022

Bordeaux

12 au 14 avr. 2022
05 au 07 déc. 2022

