

Négociier au quotidien

Les fondamentaux de la Négociation Raisonnée en 2 jours

Nous sommes tous sollicités au quotidien pour régler toutes sortes de différends. Cette formation vous propose de découvrir en deux jours un cadre méthodologique simple, basé sur les principes de la négociation raisonnée. Il vous permettra d'aborder toutes vos négociations au quotidien, qu'elles soient internes ou externes à l'entreprise, avec moins de stress et une vision claire des enjeux.

Éléments clés

Durée : 2 jours

Lieu : Palaiseau

Code : MNQ

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant développer, enrichir et valider sa pratique de négociation dans le cadre professionnel et personnel

Objectifs

- Maîtriser les bases d'une négociation
- Savoir défendre ses intérêts tout en conservant une bonne relation
- Obtenir des accords qui ne soient pas remis en cause lors de la mise en œuvre

Le programme

Maîtriser les bases d'une négociation

- Sortir des guerres de position et négocier sur les intérêts
- Cerner la différence entre le marchandage et la négociation
- Apprendre à éviter les risques de blocage en recherchant les intérêts à satisfaire
- Utiliser les données objectives disponibles
- Déterminer quel est le domaine négociable

Savoir défendre ses intérêts tout en conservant une bonne relation

- Elaborer une stratégie de négociation
- Créer et/ou réclamer de la valeur
- S'appuyer sur les options dans une négociation
- Gagner du pouvoir dans une négociation

Obtenir des accords qui ne soient pas remis en cause lors de la mise en œuvre

- Intégrer les règles de la communication et de la gestion de l'information
- Traiter séparément les personnes et le problème
- Imaginer différentes solutions riches et satisfaisant les deux parties
- Intégrer les différents profils de négociateur pour améliorer son propre profil

Méthode pédagogique :

Cette formation est basée sur l'approche de la Négociation Raisonnée dont les principes ont été systématisés par une équipe de professeurs chercheurs de Harvard, et qui présente une alternative aux pratiques courantes de négociation. Cette approche se distingue par la transparence et la rigueur de sa méthode.



Ces deux jours de formation s'articulent autour d'études de cas de négociation, permettant aux participants d'expérimenter les différents aspects de cette méthode, d'analyser les résultats obtenus et de bénéficier des apports de l'animateur pour développer leur pratique de la négociation

Intervenant

Bernard HENRY

Consultant – Formateur

Issu d'une double formation, HEC et Sciences de l'éducation, il a principalement travaillé dans des fonctions commerciales et d'encadrement aux États Unis et en Allemagne (SOPEXA) puis en France (PHILIPS). En tant que formateur, il a formé un grand nombre de cadres, chefs d'équipe, chefs de projets, commerciaux et acheteurs au management et à la négociation. Il est spécialisé dans l'utilisation de la méthode de la « Négociation Raisonnée » élaborée à Harvard dans les négociations individuelles et de groupe en entreprise. Il intervient en français et en anglais.