

## Savoir négocier efficacement dans des situations difficiles : Outils et techniques - 3 jours formation 341

- Vous apprendrez à**
- Conduire des négociations dites "raisonnées" pour aboutir à des accords équilibrés et pérennes
  - Développer une approche structurante pour développer vos savoir-faire en matière de négociation
  - Mettre en œuvre des stratégies de communication adaptées à diverses situations
  - Utiliser avec assurance un style de négociation élaboré pour déjouer les tactiques visant à employer la manière forte
  - Analyser des principes concrets de psychologie destinés à renforcer l'efficacité de vos négociations
  - Améliorer vos savoir-faire en négociation en exploitant les bonnes pratiques au cours de simulations réalistes

**Objectif** En milieu professionnel, la réussite ou l'échec de l'entreprise dépend en partie d'interactions qui incluent des processus de négociation décisifs. Cette formation vous permet d'acquérir les connaissances et les techniques de négociation indispensables pour obtenir les meilleurs termes possibles pour un accord et construire des relations durables tout en conservant vos alliances professionnelles intactes. Vous gagnerez en expérience au cours de simulations de négociation et de travaux pratiques, qui vous permettront de constituer une boîte à outils pour vos négociations.

**À qui s'adresse cette formation** À toute personne en charge de négocier les meilleurs accords pour son organisation, publique ou privée, ainsi qu'à toute personne devant négocier des ressources et livrables dans un environnement de projet.

**RealityPlus™** Au fil des mises en situation, vous acquérez un ensemble de compétences en négociation et gagnerez en expérience tout au long des activités suivantes :

- Pratique de négociations en environnement réel
- Jeux de rôle simulant des situations difficiles pour acquérir des compétences solides en négociation
- Développement de stratégies efficaces de négociation avec SWOT, la fenêtre de Johari et le profilage
- Identification des intentions sous-jacentes et adoption d'attitudes appropriées
- Programmation de l'introduction et de la conclusion des négociations
- Gestion efficace des évolutions et retournements de situations
- Utilisation des connaissances relatives à l'intelligence émotionnelle et à l'intelligence multiple (IE et IM) pour obtenir un avantage supplémentaire lors de vos négociations
- Application des connaissances théoriques acquises à des négociations réalistes

## Savoir négocier efficacement dans des situations difficiles : Outils et techniques - 3 jours formation 341

### Intégration de l'environnement de la négociation

- L'impact de la culture sur l'efficacité d'une négociation
- L'éventail des styles et pratiques en matière de négociation
- Gérer un environnement de négociation efficace
- Différencier les démarches gagnant/gagnant et gagnant/perdant
- Définition de l'accord équitable

### Psychologie de la réussite en négociation

#### Appliquer les bonnes pratiques de motivation

- Évaluation du profil de communication des différentes parties
- Impact des croyances et valeurs
- Création et ajustement des plans fondés sur l'analyse SWOT
- Identification de l'intelligence émotionnelle
- Intelligences multiples et filtres de communication
- Analyse des atouts et difficultés de la communication

#### Écoute active pour une négociation efficace

- Développement de la relation
- Ébauche d'un plan de négociation itératif
- Corréler intelligence émotionnelle et intelligences multiples pour améliorer la communication
- Reconnaissance et respect de la diversité

### Faire face à des négociations difficiles

#### Tactiques courantes

- Intimidation, man uvres et tactiques
- Contre les techniques de manipulation classiques
- Remise en question de l'efficacité de la manière forte

#### Réponses raisonnées à la manière forte

- Tactiques de négociation pour obtenir un résultat positif
- Mise au jour des man uvres et motivations non raisonnées
- Neutralisation de la mentalité gagnant/perdant
- Gestion des pressions et de l'émotivité

### Principes de la négociation raisonnée optimisée

#### Qu'est-ce que la négociation raisonnée ?

- Principes de base de la négociation raisonnée

- Modèle de processus de négociation en 5 étapes
- Profits de la négociation raisonnée

### Fondements de la négociation raisonnée

- Application d'un modèle de référence aux critères de négociation
- Construction d'un accord raisonné
- Approches d'efficacité et d'éthique en négociation

### Planifier l'issue de la négociation équilibrée

#### Composants d'un plan de négociation

- Structurer l'analyse des informations avec la fenêtre Johari
- Clarifier les résultats potentiels
- Optimiser l'utilisation de la BATNA (Meilleure Solution de Rechange à un accord négocié)
- Adapter votre tactique à la situation

### Établir un plan de préparation à la négociation

- Réussir la planification de la négociation
- Équilibrer les composants du plan
- Élaborer un plan de négociation
- Tester la faisabilité du plan
- Examiner les implications futures du plan

### Établir les conditions d'une négociation réussie

- Asseoir les éléments logistiques propices à un résultat positif
- Anticiper les "coups à jouer" en termes de logistique
- Se préparer psychologiquement à la négociation
- Se préparer physiquement à aboutir en négociation

### Gérer la négociation

#### Conduire une négociation raisonnée

- Identifier les intentions sous-jacentes
- Tirer le meilleur profit des pauses et des reprises
- Savoir quand accepter, négocier, contrôler ou remettre à plus tard
- Obtenir collaboration et soutien
- Créer et soutenir un élan positif

### Négociations informelles et formelles

- Stratégies informelles (de type conversations devant la machine à café) et stratégies de "salle de réunion"
- Choisir quand se formaliser et quand ne pas se formaliser

- Identifier la meilleure manière de conclure l'affaire

### Appliquer vos savoir-faire dans un environnement réel

#### Développer des stratégies agiles

- Passer de la négociation en tête-à-tête à une négociation qui implique les équipes
- Déployer un processus itératif
- Conduire la résolution des problèmes liés à la matrice

### Bonnes pratiques en termes de négociation raisonnée

- Aboutir à des accords équilibrés
- Générer l'efficacité dans le processus de négociation
- Libérer un potentiel de valeur existant grâce à des relations positives et un niveau de stress réduit