

## Négociier efficacement ou négociation raisonnée

### Objectifs :

Mettre en pratique des techniques d'approche relationnelle efficaces  
Se doter d'une stratégie simple et efficace pour négocier  
Mettre en place une dynamique positive en toute situation  
Rester constructif face aux comportements négatifs

### Programme :

#### **Les fondements de la négociation**

- ✓ Repérer les différents modes de négociation et les types d'acteurs
- ✓ Quel style de négociateur êtes-vous ?
- ✓ Profil de vos interlocuteurs : qui sont-ils ? Que recherchent-ils ? Comment décident-ils ?
- ✓ Faire le diagnostic des rapports de force sans oublier la dimension psychologique

#### **Préparer sa négociation : une phase stratégique et tactique**

- ✓ Définir les enjeux et les objectifs de la négociation pour chacun des intervenants
- ✓ Distinguer les espaces de négociation des éléments "non négociables"
- ✓ Analyser le profil de ses interlocuteurs
- ✓ Décider d'une stratégie adaptée à la situation et étudier toutes les hypothèses
- ✓ Développer son écoute active
- ✓ Gérer son stress
- ✓ Privilégier le comportement assertif dans ses négociations
- ✓ Dire non sans bloquer la relation

#### **Conduire un entretien de négociation raisonnée**

- ✓ Connaître les quatre principes de la négociation raisonnée
- ✓ Démarrer l'entretien et instaurer la confiance
- ✓ Traiter de façon séparée questions et personnes
- ✓ Se concentrer sur les intérêts et non sur les positions de chacun
- ✓ Explorer plusieurs pistes de solutions
- ✓ Baser l'entente finale sur des critères objectifs et vérifiables

#### **Appliquer ces principes pour mener la négociation à terme**

- ✓ Maîtriser toutes les phases de la négociation raisonnée
- ✓ Présenter l'offre sous un angle gagnant-gagnant
- ✓ Traiter les objections tout en préservant la relation dans le temps
- ✓ Valoriser les concessions et contreparties dans une dynamique positive

#### **Eviter les risques et les pièges majeurs en négociation**

- ✓ Sortir des impasses de l'affrontement
- ✓ Gérer la méfiance entre les acteurs
- ✓ Surmonter les tensions du face-à-face

#### **Savoir conclure une négociation**

- ✓ Les moments et les signes pour conclure
- ✓ L'accord, son suivi et l'éventuelle renégociation
- ✓ Maintenir un climat de confiance
- ✓ Mesurer ses performances

**Code :** A080

**En présentiel :**

**Durée :** 2 jours

**Prix :** 990 € HT

**Lieu :** Paris

### Liste des dates :

03 au 04 janvier

04 au 05 mars

27 au 28 mai

16 au 17 septembre

18 au 19 novembre

### En distanciel :

**Durée :** 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

**Prix :** 810 € HT

### Liste des dates :

Janvier : 03 matin, 05

matin et 08 matin

Avril : 03 matin, 05

matin et 08 matin

Juin : 06 matin, 07

matin et 10 matin

Octobre : 03 matin, 04

matin et 07 matin

Décembre : 02 matin,

05 matin et 09 matin

### Public concerné :

Toute personne souhaitant développer leur potentiel de négociateur et leur capacité à gérer plus efficacement les situations qu'ils rencontrent

### Intervenants :

Spécialiste du développement personnel et de la négociation

### Pré-requis :

Aucun

### Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.  
Etudes de cas.  
Exercices individuels et collectifs.  
Retour d'expériences.

	Tests. Mise en situation. Entraînements. Echanges. Jeux de rôles.
--	---