

Négocier gagnant-gagnant

2 jours - 14,00 heures

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre comment négocier pour parvenir à un accord durable
- Passer de la confrontation à la coopération
- Trouver les accords qui satisfont au maximum les deux parties
- Gérer les blocages et les obstructions

Compétences visées

- Connaître les obstacles les plus courants dans la négociation et comment y réagir
- Passer de la confrontation à la collaboration
- Préparer une négociation

Description / Contenu

Etape 1 : Qu'est-ce qu'une négociation gagnant-gagnant ?

- Autodiagnostic : Quel négociateur êtes-vous ?
- Les limites de la négociation conventionnelle
- La négociation raisonnée un processus qui repose sur l'écoute et qui respecte les besoins de chacun

Echanges – Jeux de rôle – Débrief des participants et du formateur

Etape 2 : Comment préparer sa négociation ?

- Les 4 phases de la négociation raisonnée : Diagnostic
- Recherche de solutions
- Choix Synthèse

S'appuyer sur la grille de préparation : Intérêts – Options – Critères objectifs – Mesure.

- La négociation, une situation stressante: se préparer mentalement.

Exercices pratiques – Feedback du formateur

Etape 3 : Comment se comporter en négociateur ?

- L'impact du comportement du négociateur
- Creuser les besoins en pratiquant l'écoute active

Exercices pratiques – Jeux de rôle – Echanges

Etape 4 : Comment contourner les comportements d'obstruction ?

- « Négocier la négociation »
- Apports stratégiques de contournement de déstabilisation lors d'une négociation par des recours à la passivité, l'agressivité et la manipulation

Jeux de rôle – Echanges

Exercice de synthèse sur les enseignements de la journée

Modalités pédagogiques

Présentiel : 1 ou 2 jours

Distance : 4 étapes de 3h30 via Teams, GoogleMeet, Zoom...

Coaching individuels

Moyens et supports pédagogiques

Slide show PPT

Test

Mémo pédagogiques





Modalités d'évaluation et de suivi

- Auto-positionnement des participants sur une plateforme digitale partagée avec le formateur(début et fin de formation)
- Evaluation acquis par le formateur en sortie de formation
- Evaluation à chaud juste après la formation
- REX – Ateliers d'une heure de partage de pratiques un mois ou deux après la formation initiale
- Coachings individuels de suivi à la demande
- Evaluation à froid un ou deux mois après la formation
- Questionnaire d'impact envoyé au commanditaire trois mois après la formation

Nous sommes à votre écoute au 01 47 66 25 20

[M&A-SoftSkills Factory](#)