



## THEME 2 : Le Management

# LA NEGOCIATION

**PARTICIPANTS :** Tout responsable dont la mission nécessite un savoir-faire de négociateur de manière institutionnelle ou individuelle

**OBJECTIFS :**

- Acquérir ou développer ses capacités de négociation
- Apprendre à bien cibler son objectif et les enjeux y afférant
- Développer son sens de l'argumentation

**PROGRAMME :**

➔ **Le diagnostic :**

- Les enjeux
- Le pouvoir
- Le temps
- L'information
- L'influence
- Le négociable et le non négociable
- Les gains et les pertes
- Les solutions de repli
- Les concessions

➔ **La négociation et les stratégies gagnantes :**

- Un objectif, plusieurs stratégies
- La compétition et la coopération

➔ **Les variables d'actions :**

- Définition du problème
- Rapport de forces

- Temps
- Relations
- Attitudes
- Procédures
- Critères d'appréciation
- Argumentation – raisonnements

➔ **Les formes d'argumentation**

➔ **La réfutation**

➔ **Techniques et stratégies :**

- Négociation point par point
- Technique des pivots
- Technique des marches
- Technique des jalons
- Le recadrage

➔ **Les atouts du bon négociateur**



**METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES :**

- Pédagogie active
- Etude de cas concrets
- Mise en situation de négociation
- Autoscopie
- Conseils personnalisés

**DUREE ET RYTHME :**

- 3 jours (21 heures) / à raison d'un jour par semaine

**VALIDATION DES ACQUIS :**

- Prérequis – auto-évaluation
- Evaluation des acquis