

Maîtriser les fondamentaux d'une négociation - Niveau 1



CONTEXTE

L'architecte est un négociateur qui s'ignore.

Pourtant, ses interlocuteurs sont fréquents et variés : collectivités locales, autorités règlementaires, clients, maitres d'œuvre, maitre d'ouvrages, entrepreneurs, responsable de chantier, promoteur, etc... Face à eux, l'architecte doit convaincre du bien-fondé de sa position, mobiliser des ressources, fédérer des points de vue divergents, rallier des indécis, résoudre des conflits, arbitrer des désaccords. Il impose parfois et compose souvent, bref il négocie.

L'architecte est-il un bon négociateur ? Le plus souvent, il négocie de façon intuitive, sans préparation ni méthode. Il aimerait être plus efficace et plus confiant mais il a une vision stéréotypée, rudimentaire et souvent négative de la négociation.

Cette formation a pour but de « déniaiser » l'architecte en lui montrant vraiment ce qui se joue dans une négociation. L'architecte découvrira que la négociation, **c'est avant tout un processus avec des invariants qui s'analyse méthodiquement. Il y gagnera en confiance en soi et en efficacité.**

OBJECTIFS

- Abandonner une conception simpliste et naïve de la négociation
- Passer d'une pratique intuitive à une pratique réfléchie de la négociation
- Analyser méthodiquement le processus de négociation
- Dénouer les tensions inhérentes à la négociation

FORMATION ANIMÉE PAR THOMAS GUEDJ, DIPLÔMÉ DE HARVARD, ADMIS AUX BARREAUX DE NEW YORK ET DE PARIS, INTERVENANT-EXPERT EN NÉGOCIATION À L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE EXECUTIVE EDUCATION ET À L'INSTITUT MINES TELECOM, AUTEUR DE « 50 CLÉS POUR BIEN NÉGOCIER » (ELLIPSES, 2017)

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation :

- ☒ QCM
- ☐ Présentation et mise en situation
- ☐ Expose
- ☐ Passage à l'oral

PUBLIC CIBLE : ARCHITECTES ET ACTEURS DU CADRE DE VIE

PREREQUIS :

LA FORMATION « MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX D'UNE SITUATION DE NÉGOCIATION » EST UN PRÉREQUIS POUR TOUTES LES AUTRES FORMATIONS DISPENSÉES PAR THOMAS GUEDJ

NOMBRE DE JOURS / HEURES : 2 JOURS / 14 HEURES

PRIX : 700€ HT

1. la négociation est un iceberg.

Il y a la partie visible : les paroles échangées, et il y a la partie cachée, méconnue et capitale : ce qui se joue vraiment dans la tête des négociateurs.

2. les intuitions de comportements en négociation déterminent notre façon de négocier : inné/acquis, gagnant/gagnant ou gagnant/perdant, partenaire/adversaire, transaction isolée/relation long terme, jeu/conflit, sincérité/bluff, interdépendance/rapport de force.

3. la gestion des tensions inhérentes à la négociation : coopération/compétition, création/revendication de la valeur, empathie/assertivité, mandant/mandataire, interdépendance/rapport de force, confiance/garanties, enjeux long terme/court terme.

4. la notion de coopération qui capture toute l'ambivalence d'une situation de négociation.

5. le traitement différencié du fond et de la relation. Tout négociateur cherche à la fois à atteindre ses objectifs (fond) et s'entendre avec la partie adverse (relation). Ces enjeux sont de nature différente, ils doivent être traités différemment.

6. deux manières d'apprendre à négocier : « sur le terrain » ou dans la salle de classe
La salle de classe a des avantages sur le « terrain » : feedback, droit à l'erreur, entraînements pratiques que l'on peut reproduire et analyser.

7. Les deux méta-compétences en négociation : la maîtrise méthodologique du processus et l'aisance comportementale.

La théorie du quadrant identifie 4 profils + 1 : le stratège, l'économiste, le psychologue, le diplomate et l'acteur. Derrière chaque profil, une qualité : la coopération, l'ingéniosité, la connaissance de soi, la relation à l'autre, le charisme.

8. Les 7 points fondamentaux d'une situation de négociation :

- Cerner la zone d'accord possible
- Corriger les différences d'information
- Sonder les différences d'évaluation
- Identifier le profil psychologique requis: pro-actif (price maker) ou attentiste (price taker)
- Apprécier le poids du futur
- Circonscrire l'objet de la négociation : mono variable ou multi variables
- Négocier gagnant-gagnant ou gagnant-perdant : les enjeux du dilemme du prisonnier

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation.

Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO.

Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.