

Maîtriser les fondamentaux d'une négociation- Niveau 2

Négocier gagnant - gagnant avec la méthode Harvard



CONTEXTE

La notion « gagnant-gagnant » intrigue : mythe ou réalité ?
Idéal moral ou véritable méthodologie pour créer des accords à forte ajoutée ?

Négocier gagnant-gagnant, c'est vouloir agrandir le gâteau pour le bénéfice de tous.

La bonne volonté ne suffit pas, il faut un savoir-faire.

Les architectes n'échappent pas à la règle, ils ont besoin d'un **mode d'emploi simple et pratique pour négociier gagnant-gagnant** :

la négociation raisonnée. Développée à Harvard, elle est conçue comme une alternative au marchandage.

Elle s'appuie sur 5 principes directeurs et elle s'accompagne de la boîte à outil des 7 éléments de préparation.

OBJECTIFS

- Négocier rationnellement et en confiance quel que soit l'interlocuteur ou la situation
- Dépasser la vision gagnant/perdant de la négociation pour sortir des guerres de position
- Transformer l'affrontement de volonté en résolution conjointe de problème
- Séparer les questions de personnes des questions de fond
- Systématiser la recherche de gains mutuels

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 :

IL EST RECOMMANDÉ DE SUIVRE LA FORMATION « MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX D'UNE NÉGOCIATION » AVANT DE S'INSCRIRE À LA FORMATION « NÉGOCIER GAGNANT-GAGNANT ».

NOMBRE DE JOURS / HEURES : 2 JOURS / 14 HEURES

PRIX : 700€ HT

PROGRAMME FORMATION

- Rechercher une alternative crédible au marchandage
- Les principes directeurs de la négociation raisonnée
- La boîte à outil des 7 éléments de préparation
- Les techniques intégratives pour créer de la valeur à la table de négociation
- Les techniques distributives pour optimiser la répartition de la valeur
- Insister sur les critères objectifs à forte légitimité pour trancher les points litigieux
- Mesurer avec précision pouvoir en négociation

OUTIL DE PERFECTIONNEMENT POST-FORMATION :

Identifier ses points forts et ses points d'effort en adoptant un Plan d'Amélioration Personnalisé (PAP) pour négocier gagnant-gagnant

MÉTHODES MOBILISÉES

La méthode pédagogique de la formation vise à acquérir des connaissances pratiques directement applicables. Elle s'appuie sur des outils conceptuels, des simulations et des exercices. Les cas de négociation sont préparés, conduits puis débriefés. Le partage d'expérience entre participants et les cas concrets tirés de l'expérience internationale de l'intervenant enrichissent la démarche.

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.

MAJ le 22/05/2023