

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX D'UNE NÉGOCIATION



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 GÉNÉRAL

- Adopter une approche réfléchie et méthodique de la négociation pour améliorer les résultats et résoudre les tensions.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Passer d'une pratique intuitive à une pratique réfléchie de la négociation
- Gérer efficacement les tensions dans le processus de négociation

Formation animée par
Thomas GUEDJ
modalités
d'évaluation :



TARIF : 800 € HT

**INSCRIPTIONS
OBLIGATOIRES SUR
NOTRE SITE WEB :
CYCLE SCIENCES
HUMAINES**

PRÉREQUIS : Aucun

PUBLIC CIBLE :
Architectes et acteurs
du cadre de vie

**NOMBRE DE JOURS/
HEURES** : 2 jours/
14 heures

LES MÉTHODES MOBILISÉES

Documents supports de
formation projetés

- Exposés théoriques
- Mise en situation

JOURNÉE 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.**
- **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.**
- **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.**
- **La notion de coopération qui capture toute l'ambivalence d'une situation de négociation**



« Ce label est décerné par la Branche architecture. Les conditions de prise en charge de cette action de formation labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en oeuvre par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP) »

JOURNÉE 2

- **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.
- **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.
- **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.
- **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 (pricetaker)
 - 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