



Négocier : l'art du jeu win-win

Né-go-cier. C'est la grande affaire de notre vie : depuis l'école primaire et les parties de billes de la cour de récré, nous avons toujours tout négocié, tant bien que mal. Et depuis, c'est chaque jour partie remise, avec le conjoint, les enfants, les voisins, le collègue, le chef ou le virage... Bref, qu'il s'agisse de modifier notre contexte de travail, de défendre des droits sociaux, de contracter une assurance, de faire un achat important ou d'organiser des vacances, nous devons négocier ! Alors voilà un cours pour cesser de perdre vos billes !

OBJECTIFS : « ÊTRE CAPABLE DE... »

- Bien anticiper le contexte d'une négociation type (conditions-enjeux-objectifs-risques)
- Savoir se préparer : dossier, arguments, contre-arguments
- Gérer les flux émotionnels pour intervenir dans la proactivité vs réactivité
- Mieux se connaître pour mieux comprendre l'autre, de la sympathie à l'empathie
- Développer une communication adéquate, holistique et puissante

CONTENU

- Typologie de la négociation
- Etat d'esprit de la négociation intégrative : partir gagnant-gagnant
- Répartition des rôles et enjeux respectifs
- Profil : style coopératif vs compétitif et cinq grandes qualités du négociateur
- Outils de base en communication pour réussir sa négociation
- Préparation de la négociation : des injonctions aux drivers
- Préparation de la négociation : le facteur émotionnel
- Préparation de la négociation : le facteur organisationnel
- La méthode des 7C pour avancer et réussir, entre tactique et stratégie
- Aide à la décision : argumenter, convaincre, persuader, susciter, c'est pareil ?
- Les différents accords et les issues aux blocages
- Petit décalogue & Abécédaire de la négociation

« Ne négocions jamais avec nos peurs. Mais n'ayons jamais peur de négocier. »

JOHN FITZGERALD KENNEDY (DISCOURS INAUGURAL 20.01.61)

PUBLIC CIBLE

Toute personne ayant besoin de parfaire sa posture de négociateur d'un jour ou de tous les jours.

DURÉE : 2 JOURS

Ce cours peut s'articuler avec les cours F4 & F5 (Agressivité – Personnes ingérables)