

# Réussir une négociation

02/01/2024



## Objectifs pédagogiques et évaluables

1. Identifier les étapes et les méthodes de la négociation
2. Sortir des situations de blocage d'une négociation
3. Maîtriser les techniques de communication et d'argumentation
4. Tirer les leçons de l'expérience

- La négociation raisonnée
- Les 10 principes clés

## 5 La conduite de la négociation

- Les phases types d'une négociation individuelle ou collective
- Particularités de la négociation collective
- La dynamique de coalition
- Face au risque d'échec : Plan B, MESORE et BATNA

## 6 La communication et l'argumentation

- Les clés d'une communication efficace
- Maîtriser la communication non verbale
- Les filtres cognitifs
- La gestion du stress

## 7 Bilan et définition d'un plan d'action personnalisé

- Construction individuelle d'un plan d'action à partir des points identifiés pendant la formation

## 8 Retour d'expérience

- Présentation et partage des plans d'action individuels
- Apports et réflexion en fonction des besoins de chacun

## 9 Retour d'expérience

- Synthèse de la formation
- Evaluation de la formation : questionnaire et réflexion en fonction des besoins de chacun

## Points majeurs de contenu

### 1 Le concept de négociation : objectifs et enjeux

### 2 Les différents types de négociations

- Les champs et domaines de la négociation
- Négociations collectives
- Négociations individuelles
- Les pièges de la pseudo-négociation

### 3 La préparation de la négociation

- Les différentes phases de la négociation
- Evaluer le rapport de forces
- Négocier pour gagner ou pour éviter de perdre
- Les outils

### 4 Choisir la stratégie adaptée

- Les différentes stratégies et critères de choix
- Négociation conflictuelle vs coopérative

**Méthodes pédagogiques :** Les méthodes pédagogiques reposent sur des techniques et outils pour développer ses compétences de négociation


**Modalités d'évaluation :** Evaluation des acquis de connaissances avant formation et à l'issue, questionnaire de satisfaction

**Public visé :** Cette formation s'adresse aux cadres de la fonction publique, aux managers des services publics, du monde associatif, santé/social et Collectivités territoriales.

**Durée :** 2,5 jours, comprenant une intersession

**Pré requis :** non

### Conditions et formalités

- Cette formation est disponible en format présentiel ou distanciel
- Facilité d'accès pour les personnes en situation d'handicap 
- Accès dès validation des inscriptions par l'organisme commanditaire

### Tarif

Contactez Passages Professionnels - [contact@passages-pro.fr](mailto:contact@passages-pro.fr) ; 06 32 21 09 68 ; gestion : 06 42 80 44 77