

Négocier et résoudre les conflits dans la conduite de projet

Management de projet

Ref. NPRC  2 jours



Objectifs

- Savoir négocier pour rechercher l'adhésion et l'engagement de ses contributeurs internes et les responsabiliser.
- Savoir mettre en place les conditions d'une négociation projet de bonne tenue.
- Comprendre la nécessité de privilégier une vision "long terme" de la relation.
- Savoir repérer et sortir des risques de dérapage conflictuel.



Pédagogie

- Alternance d'études de cas avec jeux de rôles, de mises au point méthodologiques et d'applications pratiques.
- Enregistrement vidéo des différentes situations de négociation projet. L'animateur apporte ensuite les outils et les techniques permettant de s'entraîner et de progresser.
- Un outil de diagnostic est utilisé pour identifier son style de réaction en situation difficile.
- Remise d'un dossier de stage.



Pré-requis

Notions de gestion de projet et de techniques de négociation.



Public concerné

Chefs de projets en poste.



Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit un questionnaire référentiel de compétences permettant de s'auto évaluer et d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec un formateur, répartis sur 3 mois
 - Ou 2 heures d'entretien en face à face
- Tarif du suivi : 340 € HT

Stage complémentaire :

- Pratiquer l'écoute active avec empathie.



Programme

Pourquoi l'organisation projet nécessite-t-elle de négocier ?

- La singularité des acteurs d'un projet :
 - les contributeurs missionnés à plein temps ou temps partiel.
 - les rattachements hiérarchiques opérationnels et fonctionnels.
 - les partenaires internes et externes.
- L'organigramme des décideurs.

Des outils pour mieux négocier et éviter les conflits

- Quand négocier ou ne pas négocier ?
- Se doter d'une démarche de négociation pragmatique.
- Les quatre résultats de la négociation projet.

Les points clés pour réussir les négociations – projet

- Les étapes de l'entretien et leurs difficultés.
- Savoir prendre en compte la logique de son interlocuteur sans renoncer à ses intérêts.
- Savoir faire avancer le dialogue vers l'intérêt commun au-delà des divergences.

Gérer les moments difficiles dans les négociations

- Poser une demande.
- Annoncer une mauvaise nouvelle.
- Traiter les objections.

Identifier les spécificités de ses interlocuteurs

- Repérer les comportements générateurs de dérapages en situations difficiles.
- Identifier les spécificités de ses interlocuteurs.

Prévenir et traiter les différents types de conflits dans les projets

- Comprendre la dynamique d'un conflit et identifier les voies de sortie.
- Résoudre un conflit à deux.