

## Maîtriser les fondamentaux de la négociation

Efficacité relationnelle  
Ref. STN



2 jours

### Objectifs

- Conduire avec méthode un entretien de négociation
- Savoir confronter des points de vue divergents en restant constructif
- Analyser une situation de négociation et construire une tactique adaptée en fonction de l'enjeu, de l'objectif et de son interlocuteur
- Aboutir à une solution jugée satisfaisante de part et d'autre, même en ayant fait des concessions

### Pédagogie

- Le stage est conçu à partir d'une alternance d'études de cas, jeux de rôles, mises au point méthodologiques et applications pratiques
- L'animateur apporte ensuite les outils et les techniques permettant de s'entraîner et de progresser

### Pré-requis

- Aucun

### Public concerné

- Cadres / Managers

### Préparation

- 3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement



### Et ensuite..., en option

#### Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

### Programme

- **Qu'est-ce que négocier ?**
  - Définition des enjeux.
  - Négocier : une disposition d'esprit et une volonté d'aboutir ensemble.
  - Ce que n'est pas « négocier ».
  - Négociation managériale, commerciale, sociale, diplomatique... Différences et points communs.
- **Comment se préparer pour augmenter les chances de réussir sa négociation ?**
  - Clarifier les objectifs.
  - Evaluer le rapport de force.
  - Fixer sa marge de manoeuvre.
  - Définir le non-négociable.
  - Choisir la meilleure stratégie.
- **Les 3 grandes étapes d'une négociation**
  - Plan de l'entretien et ordre chronologique, l'importance des 5 premières minutes.
  - Comment approcher son interlocuteur ?
  - A quel moment opportun faire ses propositions ?
  - Sur quels critères conclure ?
- **Les différentes stratégies de négociation**
  - Notions de stratégies.
  - Stratégies et tactiques correspondantes.
  - Savoir se comporter en stratège pour aboutir dans les meilleures conditions.
  - Sur quels critères choisir sa stratégie personnelle ?
  - Les ressources et les techniques d'argumentation pour influencer son interlocuteur ou pour réfuter : les 4 grandes catégories d'arguments.
  - Voir clair dans la stratégie de son interlocuteur et savoir déjouer les tentatives de manipulation en adoptant les bonnes tactiques.
- **Savoir conduire l'entretien vers un résultat constructif**
  - Savoir se servir du questionnement pour faire avancer le dialogue vers l'intérêt commun au-delà des positions divergentes :
    - le registre des questions : leur sens et leur impact,
    - l'écoute active et la prise en compte de la logique de son interlocuteur.
  - Comment capitaliser les étapes d'avancement de la négociation ? Les techniques de régulation.
  - Comment relancer une négociation fourvoyée en impasse et négocier avec des personnes réputées difficiles ?
- **Les types d'arrangements possibles**
  - A quels résultats s'attendre ? Se préparer à plusieurs dénouements possibles.
  - Saisir le meilleur moment pour conclure.
  - Comment conclure avec avantage mutuel et provoquer la mise en oeuvre ?