

La négociation en pratique : maîtriser les techniques d'une négociation réussie

Intermédiaire

INTERVENANT

■ Michel Giès, Consultant. Homme de terrain, il travaille pour l'entreprise et les institutions publiques où il a assuré des fonctions dirigeantes. Homme de spectacle, il met en scène depuis 25 ans des œuvres théâtrales et musicales. Il accompagne les dirigeants et les managers dans les situations à fort enjeu, notamment interculturelles. À partir de sa double expérience, il a élaboré des outils opérationnels pour développer, dans ces situations, leur capacité à communiquer efficacement et à créer des relations constructives. Il est ancien élève de l'ENA et diplômé de l'IEP de Paris.

OBJECTIFS

- Savoir se préparer à une négociation.
- Échapper aux pièges des comportements stéréotypés.
- Acquérir les outils du négociateur réaliste.
- Développer son aptitude à faire évoluer une négociation vers un résultat optimal sur le long terme.

PROGRAMME

Jour 1

9h00-13h00

1. La situation de négociation

- Tout est-il sujet à négociation ?
- Quand et pourquoi négocie-t-on ?
- Pourquoi a-t-on du mal à négocier ?
- Quels sont les obstacles à la négociation ?

2. Les attitudes négociatrices

- Diagnostiquer son propre style de négociateur
- Créer un climat favorable à la négociation
- Que peut apporter une écoute active ?
- Décrypter la communication non verbale
- Comment utiliser son émotivité ?

14h30-18h00

3. Les « faux amis » du négociateur

- Pourquoi faut-il éviter d'annoncer des positions ?
- Quels sont les dangers du compromis ?
- Pourquoi les positions de pouvoir peuvent-elles constituer un handicap ?
- Que faire des conduites manipulatoires ?

- Pourquoi est-il contre-productif de considérer la négociation comme un affrontement ?

Jour 2

9h00-18h00

Les outils du négociateur :

- Qu'est-ce qu'une stratégie de négociation ?
- Comment analyser les intérêts en jeu ?
- Comment les maximiser au cours de la négociation ?
- Comment affronter l'agressivité et le « bluff » et déjouer les tactiques déloyales ?
- Comment découvrir des moyens neufs pour « changer la donne » ?
- Comment bâtir un accord réaliste et durable ?
- Comment favoriser la mise en place d'une relation négociatrice à long terme ?
- Pourquoi et comment prévoir des alternatives à la négociation ?

Informations pratiques

Public	■ Dirigeants, cadres, responsables ou techniciens fréquemment confrontés à des situations de négociation dans leur vie professionnelle.
Durée	2 jours (9h00-18h00) / 14 heures
Date	■ 18-19/02/10 ■ 09-10/09/10 ■ 17-18/02/11
Tarif	1590 € HT