

Intégrer les techniques de négociation pour élaborer sa propre stratégie

Code
12562

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 690 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS :**
23-24 mai. 2024
- **PARIS :**
26-27 Sep. 2024
- **PARIS :**
2-3 déc. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis spécifique en matière de techniques de négociation n'est nécessaire.

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre

Objectifs pédagogiques

- Préparer les négociations
- Conduire des négociations équilibrées
- Gérer les suites de la négociation

Programme de la formation

Préparer les négociations

Choisir une stratégie de négociation adaptée

- Cerner les dimensions de la négociation
- Intégrer la stratégie de négociation distributive
- Expliquer la stratégie de négociation intégrative
- Atelier « Choisir une stratégie de négociation adaptée » : Autodiagnostic : quel type de négociateur êtes-vous ? ; Cas pratique : associer les cas donnés à la stratégie correspondante

Identifier les éléments-clés et les acteurs de la négociation

- Collecter les informations nécessaires
- Conduire une analyse SWOT
- Connaître ses interlocuteurs
- Construire le schéma décisionnel
- Synthèse : les principales techniques d'identification de l'environnement de la négociation

Établir son plan de négociation et ses arguments

- Anticiper les réactions de ses interlocuteurs
- Préparer des réponses appropriées
- Formaliser un support de négociation
- Débriefing : faire le point sur ses apprentissages, ses idées-clés et ses idées d'action

Critère d'évaluation de la compétence – Exercice pratique : construire sa propre stratégie de négociation en fonction du dossier, de ses interlocuteurs, de son positionnement et des intérêts en jeu

Conduire des négociations équilibrées

Mener un entretien de négociation

- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Réaliser la mesure de la sensibilité de l'interlocuteur
- Sortir des situations de blocage apparent et rétablir l'équilibre
- Adopter les clés de la communication verbale et non verbale

satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Adapter sa technique de négociation aux tactiques utilisées par les adversaires
- Déployer son argumentation et gérer les objections
- Manier concessions et contreparties
- Négocier à plusieurs et développer son efficacité
- Atelier « Mener un entretien de négociation » : Synthèse sur les éléments pour positiver son langage ; Débriefing : faire le point sur ses apprentissages, ses idées-clés et ses idées d'action

Conclure un entretien de négociation

- Identifier les feux verts préalables à la phase de conclusion
 - Utiliser la technique de conclusion adaptée aux circonstances
 - Verrouiller l'engagement pour préparer le prochain entretien
 - Synthèse : les critères-clés pour conclure un entretien de négociation avec les parties prenantes
- Critère d'évaluation de la compétence - Mise en situation : expérimenter la négociation en binôme à partir des cas donnés

Gérer les suites de la négociation

Établir un compte-rendu des accords

- Enjeux de l'établissement et de la communication d'un CR
- Contenu et recommandations rédactionnelles
- Partage d'expériences : quelles mentions indispensables doivent figurer dans un compte-rendu de négociation ?

Modifier les clauses contractuelles impactées

- Identifier les clauses à rectifier
 - Conseils rédactionnels
 - Partage d'expériences : comment avez-vous adapté vos clauses contractuelles suite à une négociation ?
 - Débriefing : comment mènerez-vous dorénavant vos négociations ?
- Critère d'évaluation de la compétence - Check-list : les points essentiels pour gérer les conséquences de la négociation