

La Négociation raisonnée - méthode Harvard

Fiche pédagogique



Dates / Lieu

**19-20 et
24 juin 2003**

de 9h à 17h30

Fédération Française du Bâtiment,
Paris Ile-de-France

10 rue du Débarcadère - 75017 Paris

Participants

Formation destinée aux «Décideurs» :
Chefs d'entreprises, Chefs de services, Ingénieurs, D.R.H., Responsables administratifs et financiers, Conducteurs de travaux, Responsables de chantiers...

Intervenant

Gérard THOMAS

(G.T.C. Conseil) - Enseignant à Supelec, Centrale, Mines de Paris, les Ponts et Chaussées.

Correspondant de Harvard pour la Négociation, il forme les cadres dirigeants de grandes entreprises.

Tarifs

1 180 euros H.T. par stagiaire pour les 3 journées,
soit 1 411,28 euros T.T.C.,
repas compris

Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera en mesure de :

- Mieux connaître son comportement et ses stratégies habituelles en négociation et juger de leur efficacité.
- Améliorer ses chaînes perfectibles.
- Construire des relations durables en respectant les différentes cultures internes et externes.
- Découvrir et appliquer un cadre de réflexion destiné à préparer toute négociation.
- Gagner en assurance en intégrant mieux son pouvoir disponible.
- Structurer l'ensemble des outils et des méthodes actuellement utilisés et les compléter si nécessaire par des outils Harvard.
- Obtenir plus dans les futures négociations.

Programme

- Les a-priori en négociation.
- Comment éviter les guerres de position.
- La coopération et ses dangers.
- Comment s'appuyer sur des données objectives.
- Travailler sur les Intérêts.
- Savoir préparer une négociation.
- Comment créer de la valeur.
- Savoir réclamer sa part du gâteau.
- Exprimer ses sentiments sans agressivité.
- Se fabriquer du pouvoir en négociation.
- Intégrer les différences culturelles.
- Elaborer sa stratégie pour obtenir le plus.

Méthodes pédagogiques

Le programme de formation utilise le matériel pédagogique de Harvard, traduit et adapté.

Afin de mettre immédiatement en application les outils étudiés, il sera fait à la suite de chaque cas des exercices applicatifs prenant pour sujet les négociations quotidiennes des participants.

Les sessions de formation comportent essentiellement des études de cas à préparer, suivies de négociations à deux, quatre ou six personnes. Le déroulement des négociations et la qualité des résultats obtenus sont ensuite étudiés en groupe. Les participants peuvent ainsi juger des stratégies gagnantes ou perdantes.

Des notes de synthèse sont remises en fin de stage.



Les formations SOSERBAT,
la clé de votre réussite !

Renseignements et inscriptions

Paul Boyer ☎ 01 40 55 11 55

e-mail : soserbat@ffb-paris-idf.fr



...formations... stages... SOSERBAT ...formations... stages..

La Négociation «raisonnée» - méthode Harvard

Les 19-20 et 24 juin 2003 (de 9h à 17h30)

Madame, Monsieur,

Soserbat a le plaisir de vous présenter un nouveau stage destiné à augmenter vos chances de réussite lors des multiples et diverses négociations que vous, Dirigeants, Décideurs menez quotidiennement dans le cadre de votre entreprise et dans la vie privée.

En effet, des mesures effectuées montrent que le chef d'entreprise et ses principaux cadres passent sensiblement 65% de leur temps de travail à chercher à obtenir, donc à négocier.

La négociation «raisonnée» selon la méthode Harvard est une méthode de pensée élaborée pour vous aider à préparer et mener avec succès vos grandes négociations capitales aussi bien que vos petites négociations quotidiennes.

On pourrait citer par exemple :

- Les négociations de contrats
- Le traitement des litiges en sous-traitance
- Les recouvrements de créances
- La négociation bancaire (taux, découverts, garanties, cautions...)
- La négociation sociale (contrats de travail, augmentations annuelles, conflits sociaux, syndicats, fautes professionnelles...)
- La négociation lors des appels d'offres
- La négociation des achats
- Les négociations d'objectifs, d'amélioration de productivité
- Le traitement des litiges riverains...

Durant ces 3 journées, un groupe de 8 à 12 stagiaires encadrés par un animateur travaillera au début sur des cas de négociations vécues par eux-mêmes (succès ou échecs), puis, munis de nouveaux outils stratégiques, ils s'entraîneront à négocier les uns avec les autres, en utilisant des cas «Harvard» et des cas spécifiques Bâtiment.

Vous trouverez ci-joint le programme détaillé, la fiche pédagogique, ainsi que le bulletin d'inscription.

Veillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos sentiments les meilleurs

Robert KAHALE
Directeur