



# La Négociation raisonnée - méthode Harvard

Programme détaillé des 3 journées de formation



## Premier jour

### Objectifs

Cas pratique n°1  
(Harvard)

Méthodologie

- Négocier les prix.
- Négocier avec un fournisseur.
- Analyser l'étendue de la délégation de son interlocuteur.

**Achat / Vente d'un véhicule entre deux personnes mandatées.**

- Savoir questionner pour déterminer les intérêts de l'autre.
- Savoir justifier ses exigences.
- Eviter le « marchandage de tapis ».
- Les conséquences d'un manque d'éthique.
- Respecter sa délégation.
- Savoir déterminer si une tactique est gagnante ou perdante.

### Objectifs

Cas pratique n°2  
(B.T.P.)

Cas pratique n°3  
(Harvard)

Méthodologie

- Modifier un cahier des charges.
- Maîtriser les modifications en respectant budgets et délais.
- Enrichir en découvrant des voies nouvelles.
- Sortir des situations bloquées.

**Négociation entre Maître d'oeuvre et une collectivité pour fixer le montant des honoraires du contrat de maîtrise d'oeuvre et adapter le montant définitif de l'enveloppe prévisionnelle des travaux, suite à des modifications demandées par la collectivité.**

**Achat / Vente d'une maison**

- Devant un blocage, savoir rechercher les intérêts secondaires de l'autre.
- Savoir évaluer le coût des ressources.
- Créer des options pour enrichir la proposition.
- Savoir réclamer sa part du gâteau.
- Savoir refuser une demande inacceptable.

## Deuxième jour

### Objectifs

Cas pratique n°4  
(BTP)

Cas pratique n°5  
(Harvard)

Méthodologie

- Analyser la perception qu'ont les autres d'un dossier commun.
- Le cadre médiateur dans les conflits.
- Savoir résoudre un problème malgré les divergences d'opinions.

**Apparition inopinée de câbles électriques M.T. bloquant le chantier d'une entreprise générale sur un marché public. Application à la réclamation en marché de travaux.**

**Sérieux litige entre une entreprise de bâtiment engagée par la municipalité et des riverains excédés par plusieurs abus. Tension très forte des deux côtés.**

- Préparer une négociation en groupe (6 parties différentes) avec des personnes ayant des intérêts communs et des intérêts divergents.
- Organiser et conduire la négociation de groupe.
- Réguler et utiliser les émotions dans les problèmes conflictuels.
- Savoir séparer ce qui est du domaine du pouvoir, du droit ou des intérêts.
- Créer de la valeur en gérant les conflits.
- Savoir évaluer les probabilités de succès d'une requête pour optimiser les temps de préparation.

### Conclusions

- Ebauche d'un canevas de préparation de négociation.
- Réfléchir pour la troisième journée à des pistes d'applications concrètes afin d'obtenir plus lors des prochaines négociations.

**Les participants partagent leurs réflexions avec le reste du groupe.**

- Négocier avec la hiérarchie.
- Négocier les ressources.
- Analyser le risque et s'en prémunir.

**Négociation avec des interlocuteurs plus puissants.**

- Apprendre à préparer un avenir incertain.
- Evaluer les répercussions d'un échec dans une négociation.
- Construire par avance des solutions alternatives.
- Savoir rééquilibrer les pouvoirs avant une négociation.
- Déterminer l'instant où l'autre est prêt à accepter sa proposition.

- Comment se comporter quand les partenaires présentent des imperfections ?
- Se partager les budgets en interne.
- Arbitrage qualité / délais / coûts / risques.

**L'entreprise principale refuse de payer, le sous-traitant refuse de s'exécuter, le maître d'oeuvre impose de recommencer les travaux.**

**Négociation avec un prestataire imparfait appelé en remplacement.**

- Construire une stratégie de négociation en acceptant les contraintes et en cherchant à maximiser le résultat.
- Présentation d'un cadre permettant de préparer efficacement toute négociation.

- Evolution personnelle au cours des trois jours.
- Les processus perdants et les processus gagnants.
- Prise de confiance dans l'environnement.
- Elargissement du champ négociable.

**... et demain ?**

**Obtenir plus dans le commercial, les achats, les ressources humaines, la production, la résolution des litiges, les relations internes...**

## Troisième jour

### Exposés

### Objectifs

Cas pratique n°6  
(Harvard)

Méthodologie

### Objectifs

Cas pratique n°7  
(B.T.P.)

Cas pratique n°8  
(Harvard)

Méthodologie

### Conclusions

Programme détaillé

Programme détaillé