



# La Négociation Raisonnée de Harvard

## NH01 - « Getting to yes » - 2 jours

C'est la méthode de négociation développée par le " *Harvard Negotiation Project* " dont la mission est l'amélioration des théories et des pratiques de négociation et de résolution de conflits

### Objectifs :

- Construire des relations durables
- Découvrir et appliquer un cadre de réflexion destiné à préparer toute négociation
- Obtenir plus dans les futures négociations
- Développer une attitude positive et savoir gérer les différences

La stratégie des gains mutuels

### Programme

#### Jour 1 : Découverte et analyse de son mode de fonctionnement en négociation

- 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
- Préparer efficacement une négociation
- Comment créer de la valeur
- Attitudes face à la ruse, la manipulation et la disqualification

### Public concerné

Toute personne amenée à négocier en interne ou en externe de son entreprise quelque soit le type et la complexité de la négociation

#### Jour 2 : Le pouvoir et la stratégie en négociation

- Comment gérer son stress
- Exprimer ses sentiments sans agresser
- Comment gérer la tension lorsque les a priori réciproques sont importants
- Comment négocier quand on est contraint de traiter
- Elaborer sa stratégie pour obtenir plus
- Comment rééquilibrer le pouvoir face à des gens difficiles
- Les clés du succès
  - Evaluation des acquis sous forme de Quizz

### Méthode et pédagogie

Cas de négociation et jeux de rôles

### Moyens et matériels nécessaires

- Une salle assez grande pour accueillir 12 à 14 personnes
- Une salle pour les sous-commissions
- Un vidéoprojecteur et 2 paper boards

### Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation

### Contact

Laurent Rouviere 06 82 88 90 10  
laurent.rouviere@negociier.net