



La Négociation Raisonnée de Harvard

NH01 - « Getting to yes » - 3 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

Méthode et pédagogie

Cas de négociation et jeux de rôles

Jour 3 : Résolution de conflit, situations difficiles

- Simulation de résolution de conflit
- Simulation de procès
- Méthode pour convaincre
- Comment rééquilibrer le pouvoir face à des gens difficiles
- Les clés du succès
- Evaluation des acquis sous forme de Quizz

Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation

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

Contact

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