



La Négociation Raisonnée de Harvard

NH02 - « Getting past no » - 2 jours

C'est la méthode de négociation développée par le " *Harvard Negotiation Project* " dans le cadre de négociations avec des gens difficiles

Objectifs :

- Contrôler ses émotions pour éviter des réactions désastreuses
- Accepter et gérer l'émotion de l'autre
- Recadrer les manipulations
- Aider l'autre à faire le bon choix
- Rendre le refus plus cher que l'accord

La stratégie de contournement
« Les cinq marches »

Programme

Jour 1 : Rappel du niveau 1 « Getting to yes » et découverte des 2 premières marches

- Monter au balcon
- Prendre du recul
- Ne pas réagir
- Appeler les choses par leur nom
- Passer dans son camp
- Pratiquer l'écoute active
- Reconnaître les sentiments de l'autre
- Accueillir le point de vue de l'autre

Jour 2 : Découverte des 3 dernières marches

- Ne pas rejeter mais recadrer
- Recadrer les tactiques
- Négocier les règles du jeu
- Satisfaire les intérêts cachés
- Aider l'autre à sauver la face
- Se servir de son pouvoir pour faire entendre raison
- Utiliser sa BATNA
- Bâtir un accord durable
- Evaluation des acquis sous forme de Quizz

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

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

Avoir suivi la formation NH01
« Getting to Yes »

Contact

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