



NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD

Niveau 1 – « 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 pratiques de négociation et la résolution de conflits.

OBJECTIFS

- ⇒ Construire des relations durables
- ⇒ Identifier son profil de négociateur
- ⇒ 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

Prérequis

Aucun

PROGRAMME

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

- Les aprioris 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, manipulation et la disqualification

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
- Élaborer sa stratégie pour obtenir plus
- Comprendre les différents profils de négociateur

Évaluation des acquis sous forme de quizz

Public concerné

Toute personne amenée à négocier en interne ou en externe 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 dimensionnée pour accueillir 12 personnes
- ⇒ Une salle pour les sous-commissions
- ⇒ Un vidéo projecteur et deux paperboards

Contact

Laurent ROUVIERE
+33 6 82 88 90 10
laurent.rouviere@negociier.net