



NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD

Niveau 2 – « Getting past no » – 2 jours

C'est la méthode de négociation développée par le « Harvard Negotiation Project » dans le cadre de négociations avec des interlocuteurs difficiles.

**La stratégie de contournement
« Les cinq marches »**

OBJECTIFS

- ⇒ Contrôler ses émotions pour éviter des réactions désastreuses
- ⇒ Accepter et gérer l'émotion de l'autre
- ⇒ Recadrer les manipulations et les stratégies d'échecs
- ⇒ Rendre le refus plus cher que l'accord

Prérequis

Avoir suivi
la formation Niveau 1
« Getting to yes »

PROGRAMME

Jour 1 : Rappel du niveau 1 et découverte des 2 premières marches

- Prendre du recul
- Ne pas réagir
- Passer dans son camp
- Reconnaître les sentiments de l'autre
- Accueillir le point de vue et les intérêts de l'autre

Jour 2 : Découverte des 3 dernières marches

- Ne pas rejeter mais recadrer
- 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

Évaluation des acquis sous forme de quizz

Public concerné

Toute personne amenée
à négocier en interne ou
en externe quel que 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.rouvriere@negociier.net