



# NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD

Niveau 2 – Format impro-négo – « 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. Cette formation est enrichie d'une approche comportementale permettant de faire émerger des clefs pour gérer la pression et la communication lors de négociations complexes.

## OBJECTIFS

- ⇒ Acquérir les réflexes comportementaux pour maintenir la relation
- ⇒ Contrôler ses émotions pour éviter des réactions désastreuses
- ⇒ Accepter et gérer l'émotion de l'autre
- ⇒ Recadrer les manipulations et les stratégies d'échecs
- ⇒ Traiter les objections et gérer la pression
- ⇒ Rendre le refus plus cher que l'accord

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

## Prérequis

Avoir suivi la formation Niveau 1 « Getting to yes »

## PROGRAMME

Jour 1 : REX et rappel du niveau 1 puis découverte des 2 premières marches

Découvrir et pratiquer les clefs d'une communication efficace  
Prendre du recul et ne pas réagir  
Apprendre à gérer les émotions des négociateurs difficiles  
Pratiquer l'écoute active et passer dans son camp  
Reconnaître les sentiments et les émotions de l'autre  
Accueillir le point de vue et les intérêts de l'autre  
Traiter les objections, les obstructions et les attaques

Jour 2 : Découverte des 3 dernières marches

Communiquer avec la logique « Oui et » en négociation  
Ne pas rejeter mais recadrer  
Pratiquer des mises en situation sous pression et construire un accord  
Négocier les règles du jeu  
Satisfaire les intérêts cachés et 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 quelque soit le type et la complexité de la négociation

## Méthode et pédagogie

Cas de négociation, jeux de rôle et mises en situation comportementale

## 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