

# Fiche Technique : formation négociation raisonnée

## Objectifs de la formation

- Développer compétences en gestion efficace des négociations professionnelles.
- Renforcer la coopération et réduire les conflits.
- Maîtriser phases de préparation, conduite et conclusion des négociations complexes.
- Transformer les conflits en opportunités de dialogue constructif.
- Appliquer techniques éprouvées comme la méthode Harvard.
- Garantir conformité aux normes et obligations réglementaires.

## Population cible

- Managers, responsables achats, cadres commerciaux, DRH.
- Toute personne impliquée dans échanges contractuels ou discussions stratégiques.
- Professionnels des secteurs industriel, commercial, social et associatif.
- Groupes de 8 à 20 participants selon format choisi.

## Durée de la formation

| Format                         | Durée                  | Modalités                                            | Effectifs                    | Avantages                                  |
|--------------------------------|------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|
| Présentiel inter-entreprises   | 2 à 3 jours            | Sessions en salle dédiée, exercices en groupe        | 8 à 12 participants          | Interactions riches, réseau professionnel  |
| Intra-entreprise personnalisée | Flexible (1 à 5 jours) | Adapté au contexte, cas pratiques sectoriels         | 8 à 20 participants          | Programme sur-mesure, coordination interne |
| Blended learning               | 4 à 6 semaines         | Modules en ligne + ateliers à distance ou présentiel | Individuel ou petits groupes | Flexibilité, accessibilité géographique    |

## Programme de la formation

### Comprendre les fondements et principes de la négociation raisonnée

- Principes clés : séparer personnes et problèmes, se concentrer sur intérêts.
- Différences entre négociation distributive et intégrative.
- Psychologie des négociateurs et analyse des parties prenantes.
- Outils : matrice d'intérêts, BATNA.

### Techniques avancées et gestion des situations conflictuelles

- Gestion des blocages, manipulations et émotions.
- Communication assertive, écoute active, reformulation.
- Simulations pour désamorcer tensions et transformer conflits.

- Gestion des concessions et techniques de clôture efficaces.

## **Mise en pratique avec cas sectoriels et simulation globale**

- Négociation complète adaptée au secteur et contexte.
- Débriefing et coaching personnalisé pour amélioration continue.
- Application immédiate des techniques et montée en compétences rapide.

Cette formation apporte une expertise concrète, pragmatique et adaptée aux enjeux opérationnels, garantissant un retour sur investissement rapide et durable.