

La méthode de la négociation raisonnée au service de l'action politique

Point fort de cette formation

Grâce à la méthode de la négociation raisonnée, ou méthode de Harvard, vous améliorez votre position de négociateur, vous renforcez le collectif et faites avancer vos idées.

Objectif principal

La négociation est l'outil indispensable dans la plupart des situations rencontrées par les élu-es locaux qui veulent donner du poids à leur action politique.

Objectifs opérationnels

- Anticiper et analyser les situations de négociation de manière systémique
- Elaborer collectivement une stratégie
- Savoir dissocier les intérêts et les enjeux des moyens
- Constituer une délégation de négociateurs, animer cette délégation
- Utiliser différentes tactiques de négociation (courts termes et longs termes)
- Avoir les bons réflexes pour maîtriser des situations de négociations sous contrainte (temporelle, humaine, contextuelle)

Contenu

Les principes de base de la méthode de Harvard

- Construire et entretenir la relation
- Gérer les conditions de la négociation
- Evaluer un BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Inventer, imaginer, surprendre
- Qu'est-ce qu'un bon accord ?

Techniques de négociation en situation

- Les techniques de préparation



- Les techniques de négociation

Mise en pratique

- Les outils d'objectivation
- Formaliser la signature d'un accord
- Rappel sur les comportements à éviter

Méthode pédagogique et pré-requis

L'approche théorique vise à proposer des grilles de lecture adaptables aux différentes situations de la négociation. Des études de cas, des extraits de films et des échanges avec les expériences vécues par les participant-es permettent d'adapter cette méthode au réel et à leurs besoins individuels.

Public cible

Elu-es et collaborateurs-trices d'élu-es

Format

Une journée (6 heures)

