Programme de formation

22 novembre 2026

Maîtriser 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·trice, 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 négociateur·trices, 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.

Centre d'écodéveloppement et d'initiative sociale
10 rue Chevreul 75011 Paris
Tel: 01 41 58 52 40
Association Loi 1901 - Siret 42068662800058 - APE 913E - NAF 9499Z
cedis@cedis-formation.org - http://www.cedis-formation.org

- 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

- Formation tous niveaux, qui nécessite pas de pré-requis.
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, d'illustrations et d'échanges afin d'identifier les bonnes pratiques.
- Les stagiaires seront évalués par questionnaire, en début et fin de formation, afin de mesurer l'acquisition des savoirs.

Format

Une journée (6 heures).

Public cible

Elu·es et collaborateur·trices d'élu·es, agents de la fonction publique, acteur·trices travaillant avec les collectivités locales (structures privées, associatives...).

Pour les personnes en situation de handicap: contacter
le référent
Cédis.

Inscriptions

Pour les élu·es :
modalités de financement et d'inscription
.

Pour les agents de la fonction publique, les salarié·es, ou autres :
modalités de financement et d'inscription.