# Maîtriser les fondamentaux de la négociation

## Pourquoi cette formation ?

Que ce soit dans la sphère privée, professionnelle ou politique, savoir négocier est une compétence recherchée, voire indispensable. Encore faut-il savoir bien négocier, afin de préserver ses intérêts tout en respectant ses interlocuteur·trices.

## Objectif principal

Faire comprendre la mécanique de la négociation, le rôle et le comportement des intervenant·es, les pièges à éviter, et les éléments facilitant l'obtention d'un accord équilibré.

## Objectifs opérationnels

- Préparer les étapes de la négociation et savoir poser un objectif ambitieux.
- Apprendre à repérer ce qui se passe dans l'entretien de négociation.
- Sortir des situations de blocage sans reculer sur les demandes essentielles.

## Contenu

### Préparer la négociation

- Clarifier l'objet à négocier.
- Se mettre en condition favorable : poser un cadre de respect mutuel et de sérénité, gérer le stress.

### Entrer en négociation

- Identifier les désaccords et les traiter.
- Être exigeant-e dans un rapport de force à priori défavorable.

### Finaliser la négociation

- Optimiser ses gains et trouver un équilibre satisfaisant pour les deux parties.
- Signer l'accord.

## 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 .