

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 .

