

# 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 interlocuteurs.

## 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





## Programme de formation

23 février 2020

### Méthode pédagogique

Alternance d'apports pédagogiques et de mises en situation issues du vécu des participant-es

### Format

Une journée (6 heures)

