

# Négociation raisonnée : la stratégie des gains mutuels

## Objectifs

- Evaluer les différentes approches de négociation
- Identifier l'espace de négociation
- Se préparer à la négociation
- Gérer les intérêts divergents
- Développer une stratégie de négociation
- Gérer les conflits et les émotions liées
- Adapter son comportement
- Satisfaire ses intérêts sans rompre la relation
- Utiliser les outils de préparation, de relation en négociation contractuelle

### Durée

21 heures 3.0 jours

### Nombre de participants

De 8 à 10 participants

### En présentiel

### Tarif

Contactez votre responsable formation  
RH pour plus d'informations

### Activités

Toute activité

## Aperçu

### Programme

#### **EVALUER LES DIFFERENTES APPROCHES DE NEGOCIATION**

- La négociation de position
- Les concessions réciproques
- Les tactiques à risques
- Les pouvoirs de négociation
- L'impact des conflits positionnels
- Le compromis : un modèle d'insatisfaction mutuelle
- La dynamique des intérêts mutuels

#### **IDENTIFIER L'ESPACE DE NEGOCIATION**

- Les objectifs / intérêts communs aux parties et / ou différents, voire divergents
- Ouverture d'esprit

#### **SE PREPARER A LA NEGOCIATION**

- Les 7 éléments clés d'une stratégie de négociation "gagnant- gagnant" :
- L'objectif / l'engagement
- Les intérêts
- Les critères objectifs
- La communication

- La relation
- La MESORE (la MEilleure SOLution de REchange)

### **GERER LES INTERETS DIVERGENTS**

- Espace de résolution de problèmes
- Gérer l'écart entre des intérêts divergents : éviter les accords peu profitables
- Utiliser les critères objectifs

### **DEVELOPPER UNE STRATEGIE DE NEGOCIATION**

- Définir des objectifs
- Invention et élaboration d'options créatives
- Fiabiliser la mise en oeuvre des accords

### **GERER LES CONFLITS ET LES EMOTIONS LIEES**

- Préparation d'une négociation en groupe
- Cartographie des partenaires de négociation
- Mapping des alliances
- Identification des potentiels d'une communication maîtrisée face aux risques de rupture

### **ADAPTER SON COMPORTEMENT**

- Introduction à l'agilité émotionnelle
- Gestion et impact de la communication verbale et paraverbale
- Ouvrir après une rupture, une menace ou une pression

### **SATISFAIRE SES INTERETS SANS ROMPRE LA RELATION**

- Gestion de l'empathie et de l'assertivité

### **UTILISER LES DIFFERENTS OUTILS DE PREPARATION ET DE RELATION EN NEGOCIATION CONTRACTUELLE**

- Profil du négociateur
- Apprentissage des différences et des perceptions
- Cartographie large des intérêts communs, différents et divergents : besoins, préoccupations, valeurs et peurs
- Utilisation des compétences clés : assertivité, empathie, anticipation et créativité
- Les 7 éléments clés d'une stratégie de négociation "gagnant- gagnant"

## Méthodes pédagogiques

Jeux de rôle Mises en pratiques à partir de cas réels Accompagnement personnalisé Echanges et partages d'expériences le 3<sup>e</sup> jour

## Evaluation

Test d'évaluation du profil de négociateur (Negotiation Abilities Test / NAT) avec commentaires écrits en fin de session  
Identification des points forts et axes d'améliorations

## Ressources pédagogiques

Livret stagiaire

## Pour qui ?

### Public concerné

Acheteur Commercial Juriste

## Prérequis

Aucun

## Informations pratiques

### Centres CESAME qui dispensent la formation

- CESAME île de France Marolles en Hurepoix [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME Sud-Est [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME Centre-Est [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME Grand Est
- CESAME Sud-Ouest [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME île de France Nanterre [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME Ouest [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME Normandie Centre [Télécharger le livret d'accueil](#)
- CESAME Nord Est [Télécharger le livret d'accueil](#)

### Lieu de formation

France entière

### Délais d'accès à la formation

Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

### Modalités d'accès et d'accueil

Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi'accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi'accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d'amélioration de vos conditions d'accès à la formation, qu'elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques