

Négociier II : la négociation raisonnée

Description de la formation

Négociier différemment selon les principes de négociation raisonnée pour éviter les tactiques conflictuelles habituelles et prévisibles. Négociier des ententes où rien n'est décidé d'avance en adoptant une optique "gagnant-gagnant".

Objectifs pédagogiques

Objectifs de la formation

1. Pratiquer la négociation raisonnée à l'aide des 4 principes.
2. Passer de la négociation positionnelle à la négociation raisonnée.
3. repérer et gérer les difficultés associées à la négociation raisonnée.

Contenu

Introduction

- Exercice : L'art négocié
- Test : comment négociez-vous ?

Fondement de la négociation raisonnée

- Évolution de la négociation
- Négociation positionnelle
- Négociation raisonnée
- Limites de la négociation positionnelle
- Types de négociation
- Négociation raisonnée
- Origine
- Cas de simulation : joueur étoile de la LNH
- Exercice : comment adopter une stratégie raisonnée?

Principe no1 de la négociation raisonnée : Négocier sur le fond, pas sur les gens

- Traiter séparément les questions de personne et de fond
- Pourquoi, Comment
- Gérer les perceptions
- Gérer les émotions
- Gérer les communications
- Conditions d'une bonne stratégie relationnelle
- Simulation : Prix du baril de pétrole

Principe no2 de la négociation raisonnée : Négociation sur les intérêts, non sur les positions

- Étude de cas : L'heure de la pause
- Étude de cas : Toujours moins cher chez le voisin
- Étude de cas : Quand l'un s'enrichit, l'autre s'appauvrit !
- Étude de cas : Chaque année, c'est plus cher !
- Étude de cas : Combien pour ta business ?
- Comment identifier les intérêts?
- Comment persuader?
- Les 8 principes de persuasion
- Identifier les forces motrices et restrictives
- comment communiquer ses intérêts?

Négociier II : la négociation raisonnée

Principe no3 de la négociation raisonnée : Inventer des options de gains mutuels

- Étude de cas : L'heure de la pause!
- Étude de cas : Toujours moins cher chez le voisin !
- Étude de cas : Quand l'un s'enrichit, l'autre s'appauvrit !
- Étude de cas : Chaque année, c'est plus cher !
- Étude de cas : Combien pour ta business ?
- Les obstacles à la créativité en négociation
- Comment inventer des options ?

Principe no4 de la négociation raisonnée : Avoir recours à des critères objectifs

- Exemple
- Différentes formes de critères objectifs
- Cas de simulation : Harborco

Conclusion – Synthèse de la négociation raisonnée

Méthodologie

Présentations et échanges (25%), questionnaires d'autoévaluation (5%), exercice en sous-groupes (10 %), études de cas (20%), simulation (40%)

Clientèle visée

Gestionnaire et professionnel

Particularités

Personne ayant l'expérience des techniques de négociation usuelles

Formateur(s)

Stéphan Lavigne

Formateur, coach et consultant senior en négociation et leadership, Stéphan possède près de 28 années d'expérience en intervention auprès de nombreuses entreprises québécoises et canadiennes d'envergure dans des secteurs diversifiés. Il est notamment reconnu pour son expertise toutes les dimensions du management et en négociation collaborative et raisonnée. Au cours de sa carrière, il a ainsi réalisé et supervisé la conception et l'animation de plus de 450 formations différentes sur mesure. Son talent de facilitateur et son expertise lui permettent de transmettre le fruit de ses expériences ainsi que celles cumulées lors de ses interventions auprès de professionnels de tous les niveaux hiérarchiques avec lesquels il a eu le privilège de travailler. De plus, Stéphan est co-auteur des publications « 95 tactiques de négociation » et de « 101 conseils pour propulser votre équipe de ventes au sommet ».

Durée

2 jour(s)

Coût par participant en formation publique

877 \$

Prochaines dates en formation publique

13 et 14 novembre 2019 (Montréal)

18 et 19 mars 2020 (Montréal)

Négociier II : la négociation raisonnée

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>