

## Négociier I : art et technique

### Description de la formation

---

Améliorer votre savoir et savoir-faire dans la conduite de négociation pour optimiser vos objectifs et votre performance, notamment par l'utilisation des stratégies et tactiques de négociation collaboratives et compétitives. Inspirée des processus et techniques de Harvard, il s'agit d'une formation pratique où, en plus de voir les concepts fondamentaux de la négociation, vous aurez la possibilité d'exercer et de tester vos habiletés.

### Objectifs pédagogiques

---

1. Adapter la stratégie de négociation (collaborative ou compétitive) selon les enjeux, la situation et les résultats souhaités.
2. Interpréter et adapter votre approche face au comportement des individus, appliquée à la négociation.
3. Préparer les données métriques de votre négociation.
4. Utiliser les tactiques de négociation compétitives et collaboratives afin d'optimiser vos gains.

### Contenu

---

#### Introduction

- Exercice d'ouverture
- Importance de la préparation
- Définition de négociation

#### Module I : Aspects stratégiques

- Étude de cas : l'instigateur!
- Autoévaluation de négociation : Michael Wheeler
- Exercice en simulation : Art baltique et Ambre
- Stratégies de négociation
- Les protagonistes
- Les divergences
- Le profil du négociateur
- Le rapport de force
- Exercice en simulation : La propriété d'Hamilton
- Bilan de mes apprentissages

#### Module II : Aspects comportementaux

- Étude de cas : Point de rupture!
- Les stimuli
- La perception
- Les comportements humains
- Exercice en simulation : L'heure de la pause!
- Composantes de la communication
- Mener la négociation
- Rôle en négociation
- Prendre le leadership
- Maintenir le leadership
- Récupérer le leadership
- Progression et leadership
- Bilan de mes apprentissages

## Négociateur I : art et technique

### Module III : Aspects métriques

- Étude de cas : L'heure de tomber!
- Calculer votre BATNA
- Calculer votre WATNA
- Calculer votre ZOPA
- Établir son ancrage
- Analyse des risques
- Exercice en simulation : Myerson et Centralia
- Bilan de mes apprentissages

### Méthodologie

---

- Exposé
- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Simulation
- Auto-évaluation

### Clientèle visée

---

Gestionnaires et professionnels

### Particularités

---

Le livre « [95 tactiques de négociation](#) » est inclus dans le coût de la formation.

### À savoir lorsque cette formation est en ligne

---

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

### Formateur(s)

---

Philippe Dauger

Consultant, formateur, coach et gestionnaire d'équipe, Philippe Dauger possède plus de 20 ans d'expérience en management ainsi qu'en management hiérarchique et transversal. Au fil des années, Philippe a accompagné plusieurs clients lors des réflexions stratégiques pour mieux orchestrer et coordonner leurs priorités que ce soit dans leurs tâches quotidiennes ou dans la concrétisation d'une idée de projet et cela est grâce à son écoute active, son empathie hors du commun, sa disponibilité et à ses interrogations fortes. Philippe est aussi un expert en retail avec une solide expérience dans l'industrie du luxe. Diplômé d'une école de commerce Parisienne, il a développé une expérience unique depuis plus de 20 ans en relation client et management d'équipe.

## Négociier I : art et technique

Christian Lajoie

Avec plus de 30 ans d'expérience en vente incluant la gestion d'équipe et de projets, Christian est toujours hautement motivé par l'atteinte et le dépassement des objectifs qui lui sont attirés. Avec son expérience en élaboration de plans d'affaires et gestion de projets, Travaillant étroitement avec le Groupe Lavigne à titre de formateur sur des thèmes tels que le leadership, la négociation, la vente, le développement d'affaires, l'influence, la communication et l'expérience client, Christian est un animateur dynamique, engageant rapidement le participant dans la pratique.

Bruno Lambert

Spécialiste de la gestion des talents depuis plus de 25 ans ayant développé des stratégies novatrices en matière d'identification et de développement des talents, autant pour les hauts potentiels que pour les métiers clés des organisations. Ses expériences comprennent autant le diagnostic organisationnel, le développement des solutions, la gestion du projet, l'accompagnement du changement que la conception d'approches de développement novatrices utilisant plusieurs méthodes d'apprentissage. Il a œuvré au sein de grandes entreprises des secteurs financier et manufacturier au Québec, au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en France.

### Durée

---

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

### Coût par participant en formation publique

---

1067 \$

### Prochaines dates en formation publique

---

25 et 26 septembre 2024 (Montréal)  
17 et 18 octobre 2024 (En ligne)  
6 et 7 novembre 2024 (En ligne)  
22 et 23 janvier 2025 (En ligne)  
19 et 20 février 2025 (Montréal)  
26 et 27 mars 2025 (En ligne)  
23 et 24 avril 2025 (Montréal)  
28 et 29 mai 2025 (Montréal)

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/>