Plan de formation

Négocier II : la négociation raisonnée

Description de la formation

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

Objectifs pédagogiques

Développer les habiletés nécessaires pour négocier des ententes raisonnées (gagnant-gagnant). Reconnaître les pièges qui peuvent survenir dans ce type de négociation. Pratiquer la négociation raisonnée à l'aide des 4 principes. Passer de la négociation positionnelle à la négociation raisonnée. Repérer et gérer les difficultés associées à la négociation raisonnée.

Contenu

Introduction

- Test : Comment négociez-vous?
- Principes de négociation raisonnée
- Processus de négociation raisonnée
- Quand utiliser la négociation raisonnée

Principe #1 : Négociation sur le fond, pas sur les gens

- Quiz: Un adversaire à bout
- Les 3 aspects à gérer
- Gérer les communications
- Gérer les émotions
- Gérer les perceptions
- Les biais cognitifs
- L'échelle d'inférence
- Exercice d'intégration: la mise en moiroir et L'étiquetage

Principe #2 : Négociation sur les intérêts et non sur les positions

- Quiz: Tant que ça
- La négociation positionnelle
- Les 3 types d'intérêt
- Étude de cas : L'heure de la pause!
- Étude de cas : La promotion circulaire de la semaine
- Étude de cas : Encore le loyer qui augmente!
- Étude de cas : Terrain à vendre
- Techniques pour négocier sur les intérêts
- Exercice de simulation: Prix du baril de pétrole

Principe #3 : Négocier pour créer de la valeur

- Quiz: Rencontre inconfortable!
- La recherche du gain mutuel
- La création de valeur
- Les obstacles à la création de valeur
- Impliquer votre interlocuteur
- Créer des ententes de gains mutuels

Négocier II : la négociation raisonnée

- Exercice de simulation: L'art négocié

Principe #4 : Avoir recours à des critères objectifs

- Quiz : La menace!
- Importance des critères objectifs
- Faire mieux que son BATNA ou WATNA
- Sauver sa négociation
- Faire preuve d'objectivité
- Exercice de simulation : Les puces à vendre

Conclusion – Synthèse de la négociation raisonnée

Méthodologie

- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu
- Simulation

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

Clientèle visée

Gestionnaires et professionnels ayant l'expérience des techniques de négociation usuelles.

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)

Marcel Gervais

Consultant et formateur bilingue, Marcel met sa passion au service du développement des personnes et des organisations. Fort de plus de 20 ans d'expérience en affaires et en gestion, il accompagne les leaders et les équipes dans leurs défis de transformation avec une approche à la fois stratégique et humaine. Spécialiste de la formation auprès des adultes, il conçoit et anime des expériences d'apprentissage interactives qui transforment les connaissances en leviers concrets de croissance. Stratège aguerri et négociateur d'expérience, il accompagne ses clients dans la recherche de solutions gagnant-gagnant et durables.

Plan de formation

Négocier II : la négociation raisonnée

Bruno Lambert

Bruno soutient les entreprises dans la navigation de contrats complexes, d'ententes de travail et de fusions-acquisitions, en leur offrant une expertise précieuse pour surmonter ces défis. En utilisant une approche basée sur le modèle de négociation intégrative, il guide les parties à créer de la valeur mutuelle et à renforcer leurs relations. Son expérience en tant qu'entrepreneur lui a donné une compréhension approfondie des processus d'affaires, essentielle pour résoudre efficacement les conflits et optimiser les partenariats. Il porte un intérêt particulier aux entreprises familiales, où il voit un potentiel immense pour la croissance et l'innovation. Son objectif est de faciliter la création d'ententes durables, tout en aidant les entreprises à atteindre leurs objectifs stratégiques. Bruno anime plusieurs formations à ÉTS formation, dont les formations en négociation I, II et III, ainsi que négocier en contexte de relation de travail et négocier en construction.

Durée

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

Coût par participant en formation publique

1087 $

Prochaines dates en formation publique

15 et 16 février 2027 (Montréal)
22 et 23 mars 2027 (Classe virtuelle)
5 et 6 mai 2027 (Montréal)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 9000 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 95 %