

## Négociier 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 miroir 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

## Négociier 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)**

---

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 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**

---

18 et 19 février 2026 (Montréal)

6 et 7 mai 2026 (Classe virtuelle)

27 et 28 mai 2026 (Montréal)

7 et 8 octobre 2026 (Classe virtuelle)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes 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/>