

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. Plus spécifiquement :

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

- principes de négociation raisonnée
- processus de négociation raisonnée
- test : Comment négociez-vous?
- exercice : L'art négocié!

Fondement de la négociation raisonnée

- évolution de la négociation
- zones de négociation
- limites de la négociation positionnelle
- quand utiliser une approche de négociation raisonnée
- origine de la négociation raisonnée
- exercice en simulation : les puces à vendre!
- exercice : comment adopter une stratégie raisonnée?

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

- traiter séparément les questions de personne et de fond
- phénomènes perceptuels
- identifier les perceptions de l'autre partie
- gérer les perceptions
- gérer les émotions
- gérer la communication
- pratiquer l'écoute active
- utiliser des phrases empathiques
- établir une bonne stratégie relationnelle
- exercice en simulation : Prix du baril de pétrole

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

- les 3 types d'intérêt
- 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!

Négociier II : la négociation raisonnée

- étude de cas : Combien pour ton business?
- comment identifier les intérêts?
- comment communiquer ses intérêts?

Principe #3 : négociier pour créer de la valeur

- inventer des options de gains mutuels
- les obstacles à la créativité en négociation
- comment inventer des options
- 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?

Principe #4 : avoir recours à des critères objectifs

- exemple
- différentes formes de critères objectifs
- comment négocier avec des critères objectifs
- cas de simulation : Harborco

Conclusion – Synthèse de la négociation raisonnée

Méthodologie

- Exposé
- Démonstration
- 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

Gestionnaire et professionnel ayant l'expérience des techniques de négociation usuelles.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Négociier II : la négociation raisonnée

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

Chaque participant.e doit 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)

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 dans 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) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

987 \$

Prochaines dates en formation publique

17 et 18 octobre 2022 (En ligne)

7 et 8 mars 2023 (En ligne)

23 et 24 mai 2023 (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/>