

## Négocier plus efficacement grâce à l'IA

### Description de la formation

Cette formation vous apprendra à exploiter pleinement l'intelligence artificielle pour préparer vos négociations avec plus de rapidité, de rigueur et d'impact. Vous découvrirez comment utiliser l'IA pour analyser les enjeux, clarifier vos intérêts, comprendre les motivations de l'autre partie et élaborer des stratégies adaptées. Grâce à des techniques de prompting efficaces, vous apprendrez à transformer l'IA en véritable assistant de préparation, capable de générer des pistes de réflexion, d'identifier des leviers d'influence et de suggérer des tactiques pertinentes. Combinant concepts, exercices pratiques et simulations, cette formation vous permettra d'intégrer l'IA à chacune des étapes de votre préparation afin d'augmenter votre efficacité et votre confiance en négociation.

### Objectifs pédagogiques

1. Utiliser efficacement l'IA pour préparer une négociation complexe
2. Analyser les enjeux, les parties prenantes et les stratégies de négociation à l'aide de l'IA
3. Concevoir une stratégie de négociation structurée et documentée en combinant son expertise et les capacités de l'intelligence artificielle

### Contenu

#### Introduction

- Exercices de conscientisation : votre préparation pour négocier
- Les trois dimensions de la préparation
- Les métriques
- Les comportements
- Les tactiques

#### Module 1 : préparer ses métriques

- Les métriques à posséder
- Les éléments importants à trouver, récupérer, maîtriser
- Mes intérêts réels
- Mes aspirations
- La perspective de l'autre
- Exercice en simulation : les Taylor
- Bilan de mes apprentissages

#### Module 2 : utiliser l'IA pour gagner en efficacité

- Les règles de prompting
- La structure de travail avec l'IA
- Façon de donner les instructions à l'IA
- Les bases de connaissances à fournir à l'IA
- Exercices d'appropriation : IA, aide-moi!
- Bilan de mes apprentissages

#### Module 3 : les autres dimensions à préparer

- Les comportements
- Les acteurs d'influence
- La courbe de désirabilité à votre point de vue
- Les leviers du pouvoir
- Exercices d'appropriation : creuser les comportements avec l'IA

## Négocier plus efficacement grâce à l'IA

- Les tactiques
- Les familles de tactiques
- Mon script tactique
- Exercices d'appropriation : Lister les tactiques avec l'IA

- **Bilan des apprentissages**

### **Module 4 : Négociation appliquée**

- **Exercice en simulation : Le Collège Bracton**
- **Exercice en simulation : Au-delà des étagères**
- **Bilan de mes apprentissages**

### **Clientèle visée**

---

Négociatrices et négociateurs expérimentés désirant parfaire leurs connaissances et compétences par l'utilisation de l'intelligence artificielle.

### **Particularité(s)**

---

Pré-requis : avoir complété les formations Négociateur I : art et technique (PER-608) et Négociateur II : la négociation raisonnée (PER-609). Matériel requis : les personnes participantes doivent apporter leur ordinateur portable et avoir accès à l'outil d'intelligence artificielle générative de leur choix. Une licence professionnelle ou premium est recommandée afin de bénéficier de fonctionnalités avancées et de paramètres de confidentialité mieux adaptés au traitement des cas de négociation. Le choix de l'outil et du type de licence demeure à la discrétion de chaque personne participante.

### **Durée**

---

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

### **Coût par participant en formation publique**

---

0 \$ (à déterminer)

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 %