

Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations

Description de la formation

Les négociations dans le secteur de la construction sont très souvent compétitives, intenses et on y négocie de grosses sommes. Pour avoir du succès, le négociateur a besoin tant de parfaire ses connaissances que son aisance et c'est exactement ce que vous propose cette formation. Plus spécifiquement, cette formation a pour principal objectif de développer vos compétences à négocier lors de réclamations, d'achats de matériaux et d'obtentions de contrats.

Objectifs pédagogiques

1. Adapter la stratégie de négociation (collaborative ou compétitive) selon les enjeux, la situation et les résultats souhaités;
2. Persuader, convaincre et influencer la partie adverse;
3. Négocier adéquatement dans le cadre de réclamation;
4. Utiliser les tactiques de négociation pour faire face aux négociateurs difficiles.

Contenu

Module 1 : Fondements de la négociation en construction

- Quiz de négociation : le remblais!
- Stratégies de négociation en construction
- Stratégie collaborative en construction
- Stratégie compétitive en construction
- Métriques de négociation
- Exercice de simulation : Improprio et Préfabco

Module 2 : Argumentation persuasive

- Quiz de négociation : c'est pas mon problème!
- Techniques persuasives
- Structure d'un argumentaire persuasif
- Exercices avec mini-étude de cas : développer un argument persuasif
- Anticiper et réagir aux arguments de l'autre partie
- Exercice de simulation : c'est encore le temps de négocier!

Module 3 : Négocier une réclamation

- Quiz de négociation : un adversaire à bout!
- Structure d'une réclamation
- Étude du « parce que » d'Hélène Langer de Harvard
- Tactique de l'ancrage raisonnée
- Tactique de l'ancrage extrême
- Tactiques pour mettre la pression
- Argumentation et contre-argumentation sans logique
- Exercice de simulation : ConstruCo et Hôpital de Griffintown

Module 4 : Négocier lors de situations difficiles

- Quiz de négociation : retard de paiement!
- Négocier avec les personnalités "sombres"
- Tactiques avec un partenaire difficile
- Tactiques avec un profiteur
- Tactiques avec un mécontent

Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations

- Tactiques avec un gueulard
- Exercice de simulation : mur à mur!

Conclusion

- Résumé des points-clés
- Bilan des apprentissages
- Mot de la fin
- Bibliographie

Méthodologie

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

60 % en exercices pratiques

Clientèle visée

Pour les professionnels en construction

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.

Négocier en construction : techniques pour réussir ses négociations

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

9 et 10 décembre 2026 (Montréal)

17 et 18 mars 2027 (Classe virtuelle)

19 et 20 mai 2027 (Montréal)

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/>