

Programme de formation n°6

Négociier gagnant-gagnant

Les fondamentaux de la négociation raisonnée

Durée : 16 heures (2 jours)

Modalités : Formation en présentiel ou en distanciel (inter ou intra-entreprise). Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, d'études de cas et de mises en situation. 12 participants maximum.

Délai d'accès : Variable selon les sessions programmées et le mode de financement mobilisé (nous consulter — indicatif : de 15 jours à 2 mois).

Public visé

- ▶ Commerciaux, acheteurs, managers, dirigeants
- ▶ Toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle

Prérequis

- ▶ Aucun prérequis

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ▶ Comprendre les principes de la négociation raisonnée (méthode gagnant-gagnant)
- ▶ Préparer efficacement une négociation
- ▶ Mobiliser des techniques de négociation collaborative
- ▶ Gérer les tensions et sortir des situations de blocage
- ▶ Négocier dans des situations difficiles ou en interne
- ▶ Conclure un accord durable et équilibré

Programme détaillé

Module 1 — Les fondamentaux de la négociation gagnant-gagnant — 2h

- ▶ Principes de la méthode de négociation raisonnée (méthode Harvard)
- ▶ Différencier négociation positionnelle et négociation raisonnée

Module 2 — Préparer sa négociation — 2h30

- ▶ Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre
- ▶ Identifier sa meilleure solution de repli (BATNA)

Module 3 — Techniques de négociation collaborative — 3h

- ▶ Créer de la valeur avant de la répartir
- ▶ Gérer les objections et désamorcer les tensions

Module 4 — Négocier dans des situations difficiles — 2h30

- ▶ Faire face à la mauvaise foi et aux rapports de force
- ▶ Sortir d'un blocage sans rompre la relation

Module 5 — Négociation interne — 2h

- ▶ Négocier avec son manager, ses collègues, ses partenaires internes
- ▶ Spécificités de la négociation hors contexte commercial

Module 6 — Mises en situation et jeux de rôle approfondis — 4h

- ▶ Simulations de négociations complexes
- ▶ Débriefing personnalisé et plan de progression

Méthodes mobilisées

- ▶ Méthode affirmative : apports théoriques et démonstrations du formateur
- ▶ Méthode interrogative : échanges, questionnements, retours d'expérience des participants
- ▶ Méthode active et démonstrative : exercices pratiques, mises en situation, ateliers, études de cas réels
- ▶ Remise d'un support pédagogique numérique et/ou papier à chaque participant

Modalités d'évaluation

- ▶ Évaluation des besoins et du niveau en amont de la formation (questionnaire de positionnement)
- ▶ Évaluation formative en cours de formation : exercices, mises en situation, quiz
- ▶ Évaluation sommative en fin de formation : questionnaire ou mise en situation évaluative
- ▶ Questionnaire de satisfaction à chaud, complété par une évaluation à froid à 3 mois (non obligatoire, proposée sur base volontaire)
- ▶ Délivrance d'une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis

Moyens techniques et pédagogiques

- ▶ Salle de formation équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet)
- ▶ Supports pédagogiques remis à chaque participant
- ▶ Études de cas, exercices pratiques et mises en situation adaptés au secteur d'activité des participants
- ▶ Évaluation à froid à 3 mois proposée sur base volontaire (non obligatoire), afin de mesurer les effets de la formation dans la pratique professionnelle

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation et attestation de compétences remises à chaque participant à l'issue de l'action.