

## Négociation d'objectifs de fiabilité

### Objectifs

- Comprendre les principes et techniques de la négociation gagnant/gagnant
- Savoir appliquer ces principes à la négociation d'objectifs de fiabilité dans les différentes phases des projets

### Public concerné

Service RAMS

### Prérequis

Aucun

### Durée

2 jours (14 heures)

### Animateurs

Formateur expérimenté

### Effectifs

8 participants maximum

### Accès aux locaux

Locaux conforme à l'accueil des personnes à mobilité réduite

### Moyens pédagogiques

- Tableau blanc / Paperboard
- Vidéoprojecteur
- Support de cours
- Matériels pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

- Magistrales
- Interrogatives
- Démonstratives
- Actives
- Expérientielles

### Evaluations et suivi de formation

- Evaluation préalable et évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction
- Remise d'une attestation de formation

- La maîtrise des risques dans les normes internationales et la littérature scientifique
  - ISO 31000 et 31010
  - NF EN 60812
- Pourquoi négocier : les motivations possibles d'une négociation
- Comment négocier : les types de négociations possibles
- La négociation Gagnant / Gagnant
- Concepts nécessaires à la réussite d'une négociation Gagnant / Gagnant :
  - Partie prenante
  - Intérêt
  - Option
  - Critère
  - Position
  - MESORE
- Méthode de préparation d'une négociation gagnante/gagnante. Application de la méthode à la négociation d'objectifs de fiabilité
- Méthodes d'animation d'une négociation
- Suivi, retour et conclusion d'une négociation
- Les obstacles à la réussite d'une négociation Gagnant/Gagnant :
  - L'être humain derrière la négociation
  - Le déséquilibre des forces en présence
  - Les tactiques malhonnêtes
- Les 5 étapes de contournement des obstacles à la réussite d'une négociation Gagnant/Gagnant
- Documents types applicables à la préparation, à la conduite, au suivi et à la conclusion d'une négociation