

Négociation gagnant-gagnant

Objectifs

- Comprendre les principes et techniques de la négociation gagnant / gagnant
- Savoir appliquer ces principes à des situations professionnelles courantes

Public concerné

Toute personne souhaitant améliorer son mode de communication en intégrant le schéma gagnant-gagnant

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
- Mises en situation
- Travaux en sous-groupe

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 négociation gagnant gagnant pour surmonter les désaccords

- Dissocier les individus des problèmes, les intérêts des positions
- Appliquer des critères objectifs aux options
- Préparer chaque étape de négociation
- Savoir être leader comme équipier de projet
- Savoir évaluer sa performance par la satisfaction de ses intérêts

Notions de base sur une négociation

- Pourquoi négocier : les motivations possibles d'une négociation
- Comment négocier : les types de négociations possibles

Concepts associés à la négociation gagnant-gagnant

- Partie prenante
- Intérêt
- Option
- Position
- Critère
- MESORE

Méthodologie de préparation d'une négociation gagnant /gagnant

- Identifier les parties prenantes
- Identifier les intérêts des parties prenantes
- Identifier les options possibles
- Déterminer des critères d'évaluation des intérêts
- Déterminer sa MESORE
- Déterminer ses objectifs à court et long terme de négociation