

# Programme de formation



IEAM

## **Equipe pédagogique :**

Amaury CATRICE et Emilie CARBONNAUX

Tel : 01 42 27 28 83

**IEAM**

Institut d'Expertise, d'Arbitrage et de Médiation

# NEGOCIATION RAISONNEE

## Objectifs (professionnels)

### LES BASIQUES DE LA NEGOCIATION JOURS 1 & 2

**THEME : s'approprier les bases de la négociation raisonnée**

**OBJECTIF :** A l'issue du module vous serez capable de :

- faire un état des lieux du négociateur que vous êtes
- vous aurez compris le déroulement d'une négociation raisonnée de sa préparation au débriefing
- vous aurez expérimenté
- vous aurez développé votre confiance par l'appropriation de nouveaux réflexes

### NEGOCIER AVEC LES PERSONNES DIFFICILES JOURS 3 &4

**THEME : se préparer et négocier avec les personnes difficiles**

**OBJECTIF :** A l'issue de ce module vous serez capable de :

- savoir repérer les personnes qui vous mettent en difficultés (elles ne sont pas nécessairement "difficiles")
- savoir identifier les causes de ces difficultés : moi, l'autre, la situation, le moment de ma vie, ...
- utiliser des "outils" et des stratégies adaptées.

## Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser la mobilité professionnelle

## Public

Le public concerné est :

Dirigeants & cadres d'entreprise, directeurs des ressources humaines et juridiques, avocats, notaires, experts, architectes, syndic de copropriété, gestionnaires d'immeuble, administrateurs & mandataires...

## Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : aucun pré-requis

## Durée

Cette formation se déroulera en 28 heures sur 4 jours.

Horaires : de 9h à 12H30 et 14h à 17h30

Formation en présentiel -Adresse à confirmer

## Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 1400 euros TTC.

L'IEAM n'est pas soumis à la TVA.

## Modalités et délais d'accès

- Remplir le formulaire d'inscription en ligne
- Versement de l'acompte de 50% du prix de la formation
- Inscription au plus tard 15 jours avant le début de la formation

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- Méthodes actives
- La pratique et la mise en situation
- Les débriefings
- Appui sur le collectif et le co-apprentissage
- Approche personnalisée
- Alternance des rôles d'acteur et d'observateur

Outils pédagogiques :

- Un étayage théorique et méthodique
- Des simulations et exercices

Supports pédagogiques :

- Un dossier et un support informatique, la plupart du temps via la plateforme DIGIFORMA.

Prise en compte du handicap : Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de nous contacter afin qu'on puisse nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, à l'adresse mail [ieam-paris@wanadoo.fr](mailto:ieam-paris@wanadoo.fr)

## Compétences des formateurs

**Sylvie ADIJES**

## Contenu

### JOURS 1 & 2 PROGRAMME

THEME : Appréhender et pratiquer la négociation dite "raisonnée" avec le plus grand nombre

#### JOUR 1

- 9h Accueil des participants  
Présentation de l'intervenante  
Présentation de la formation et de l'esprit de la formation
- 9H25 Tour de table des participants : sur la base de vos questions : vos points forts et vos points de vigilance  
Les qualités d'un bon négociateur, pour vous ?
- 10H - 10H30 Mise en situation de négociation deux par deux : cas lucas
- 10H45 Débriefing
- 11H15 RAPPEL THEORIQUE les 7 piliers de la négociation raisonnée  
Les T.A.O exercices en petit groupe selon le temps disponible DEJEUNER
- 14H LA PREPARATION  
Tour de table : comment vous préparez vous?  
Préparation physique  
Préparation émotionnelle  
Préparation du fond  
Préparation du processus
- Négociation à 4 : préparation à 2 avocat-client Négociation à 4  
Débriefing à 2 Approfondissement théorique

#### JOUR 2

- Accueil des participants  
Tour de table rapide première journée de la formation, questions, remarques, prise de conscience...
- RAPPEL DES REGLES DE COMMUNICATION; écoute reformulation, questions percutantes  
Les émotions qui nous empêchent d'avancer ; partage de situations et recherches de moyens personnels de "suspension"  
Petits exercices  
Exercices des questions percutantes
- DEJEUNER  
Mise en situation de négociation à 4 avec approfondissement des thèmes créativité et mesure.
- Préparation à 2  
négociation à 4

débriefing à 2

débriefing à 4

Apport théorique : la MESORE DEBRIEFING DES DEUX JOURS

JOURS 3 & 4 PROGRAMME

THEME : se préparer et négocier avec les personnes difficiles

JOUR 3

Tour de table sur ce que vous attendez de la formation .

Rappel sur l'esprit de la formation : confidentialité, bienveillance, apprentissage, tentatives...

tour de table sur les personnes qui vous semblent difficiles ou les situations de négociation qui vous semblent difficiles et que vous souhaitez travailler ici.

Rappel théorique sur les émotions

LES EMOTIONS LES MIENNES

un exercice sur les émotions,

Débriefing en grand groupe LES SIENNES

Un exercice

Trucs et astuces pour ne pas riposter

Exercice = votre réaction spontanée = votre réaction idéale

( vous êtes un salaud/ je ne peux pas vous faire confiance/tu mens toujours/ avec toi c'est toujours pareil / tu ne changeras jamais/ tu m'agaces/tu m'as trahi/ tu n'es pas franc/ vos phrases déclencheuses...)

Mise en situation en groupe

des négociateurs raisonnés versus un négociateur traditionnel Débriefing théorie

JOUR 4

Repérer les stratégies que vous avez utilisé

- les bonnes
- celles à améliorer tour de table

Théorie : en fait de quels "outils" supplémentaires vous avez besoin ?

- passer de la méfiance à la confiance via la prudence
- (les limites sont les représentations de nos limites)
- qu'est ce qui compte, atteindre mon objectif ou avoir raison ?
- Passer du désir de convaincre au désir d'apprendre ( de l'autre ?)
- suspendre notre "bonne volonté" ou notre enthousiasme pour laisser l'autre s'exprimer = Ecouter
- rester soi-même
- lâcher ; pour cela avoir une me so re / ne pas négocier/ changer d'interlocuteur
- quand on a tout essayé, pas de coup de griffe, nommer et cesser la négociation.
- Phrase PNL il ne sert à rien de faire plus de la même chose

- phrase d'Einstein
- comment faire accepter à l'autre des critères objectifs

#### PAUSE

Un exercice

Un autre exercice DEJEUNER

Exercice d'auto-empathie/ prise de conscience/ temps de suspension SAVOIR DIRE NON tout en préservant la relation:

Petits jeux

EN PETITS GROUPES : situation où vous avez su dire non , comment vous vous y êtes pris ? Des non dont vous avez été satisfaits ? des non que vous regrettez? un non qui ferme ? un Non qui ouvre ?

Pause

Débriefing des deux jours

## Suivi et évaluation

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Les feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- L'évaluation des acquis en fin de session
- Un questionnaire d'évaluation de la formation

### Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Questions orales ou écrites (QCM...)
- Mise en situation
- Fiches d'évaluation