

2022

Programme de formation



IEAM

Equipe pédagogique :

Amaury CATRICE et Emilie CARBONNAUX

Tel : 01 42 27 05 91

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

Dates :

les 9 et 19 juin 2022
et les 22 et 23 septembre 2022

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

L'inscription est réputée acquise lorsque :

L'inscription n'est enregistrée que lors du versement de 50% du prix de la formation, accompagné du bulletin dûment complété.

Les stagiaires doivent s'inscrire 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

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : Zoom ou tout autre plateforme équivalente de visio-conférence.

Compétences des formateurs

Juliette PIRIOU :

Formation ouverte ou à distance FOAD

La formation se tient à distance sur la plateforme Zoom.

Le stagiaire doit disposer d'un ordinateur ou d'une tablette ainsi qu'un réseau internet et une connexion stable pour pouvoir suivre la formation.

En cas de problème technique, contacter ieam-paris@ieam.eu

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