

FORMATION

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.

L'intervenante

Sylvie a été avocate pendant 19 ans au Barreau de Paris, spécialiste du contentieux en droit des affaires et droit du travail. Désirant résoudre les conflits autrement que par le combat judiciaire, elle s'est formée à la négociation raisonnée et à la médiation. Elle pratique la médiation depuis 1995 ans dans des domaines variés et a environ 400 médiations à son actif. Elle enseigne également la négociation, la gestion des conflits et la médiation tant en France qu'à l'étranger depuis 2000 à des publics variés .

Elle aide les entreprises et les institutions à déployer des systèmes internes de prévention et de gestion des conflits, plus spécifiquement sur les thématiques de ressenti de discrimination, harcèlement, souffrance au travail.

Ses clients sont des entreprises ou autres organisations pour les conflits du travail ou encore des associations et également des individus, des couples, des fratries.

Sylvie a publié deux ouvrages en co-écriture :

« *Médiateurs et Avocats, Ennemis ? Alliés ?* » Ed Médias et Médiations avec Hélène Lesser 2014

« *La médiation en entreprise.* » 4^{ème} édition. Ed Dunod, avec Arnaud Stimec 2015.

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 Mise en situation de négociation deux par deux : cas lucas
- 10H30
- 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"
Petites 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