NG01

La négociation raisonnée de Harvard (niveau 1)

Un outil performant pour développer des relations efficaces et obtenir plus en négociation

C'est la méthode de négociation développée par le Harvard Negotiation Project dont l'activité est centrée sur :
• l'élaboration de théories sur la négociation,
• le regroupement de chercheurs du monde entier,
• la mise au point de programmes de formation,
• des publications, des invitations de personnalités vivant des conflits...
Le programme de formation utilise le matériel pédagogique de Harvard traduit et adapté à la culture française. Il illustre les concepts et les méthodes décrits dans le « best seller » de FISHER ET URY « Comment réussir une négociation » (« Getting to yes »).

OBJECTIFS

- Mieux connaître son comportement et ses stratégies habituelles en négociation
- Juger de leur efficacité
- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Analyser le type de négociateur que l'on a en face de soi et déployer une stratégie adaptée
- Préparer méthodiquement toute négociation pour obtenir plus
- Défendre son point de vue en évitant la guerre de position et en construisant une relation durable
- Résoudre les conflits en inventant des solutions créatives
- Mieux découvrir les opportunités de l'environnement
- Définir ses axes de travail et d'amélioration personnels.

PARTICIPANTS CONCERNÉS

- Tout cadre (commercial, ressources humaines, achat, production, qualité, logistique, SAV, etc.) amené à négocier pour l'entreprise.

PROGRAMME

- Auto-évaluation de sa façon de négocier
- Comment éviter les guerres de position
- La coopération et ses dangers
- Comment justifier ses exigences
- Méthodes pour créer de la valeur
- Les « a priori » en négociation
- La gestion des sentiments
- La résolution des conflits
- Comment se fabriquer du pouvoir en négociation
- Déjouer les ruses
- Prendre en compte les phénomènes interculturels
- Construire une stratégie de négociation raisonnée

Connaissances requises

- Une expérience pratique des méthodes de reformulation et de questionnement est souhaitable

Suite possible

- NG02 : La négociation raisonnée de Harvard (niveau 2)

Méthodes pédagogiques

- Etudes de cas
- Mises en situation de négociation (individuelle et/ou en sous-groupes)
- Discussions d'analyses comparatives
- Le déroulement des négociations et la qualité des résultats obtenus sont ainsi étudiés en groupe. Les participants peuvent juger des stratégies gagnantes ou perdantes.
- Un canevas général de préparation est proposé en conclusion.
- L'ouvrage de FISHER ET URY est remis à chaque participant.

Responsables pédagogiques

- M. Philippe HARDIER
  Consultant-correspondant d'Harvard Negotiation

Formation en partenariat avec :

Supélec

Dates

- **Du 4 au 6 avril 2011**
- **Du 28 au 30 juin 2011**
- **Du 5 au 7 octobre 2011**
- **Du 30 nov au 2 déc 2011**

(3 jours : 21 heures)

Lieu

- Paris ou Châtenay-Malabry (92)

Conditions de participation

- Réf. NG01 : 1 560 € HT
  (Restauration offerte)

Information & inscription

- Rania OUARET
- Tél. : + 33 (0)1 41 13 16 14
- E-mail : info@cf.ecp.fr

Développer un programme "sur-mesure", nous consulter

CENTRALE PARIS

Ecole Centrale Paris Executive Education