

# Développer ma capacité à négocier

Ne négocions  
jamais avec  
nos peurs.  
Mais n'ayons  
jamais peur de  
négocier

*John Fitzgerald Kennedy*

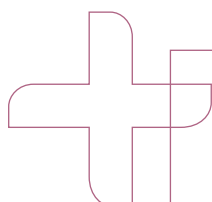
**P**our réussir dans vos missions professionnelles, vous êtes certainement amené(e) à faire jouer vos compétences relationnelles et vos capacités de négociation. Il peut s'agir de négocier la mise à disposition de moyens supplémentaires avec votre manager, une nouvelle répartition du travail au sein de votre équipe, des normes de qualité spécifiques avec un fournisseur, les modalités d'une prestation particulière avec un client, ou encore une intervention en urgence de la part d'une fonction support. De quoi s'agit-il, lorsque nous parlons de négociation ? Certainement pas d'imposer ses vues au détriment de l'autre partie mais de trouver une solution gagnant-gagnant qui assure la pérennité de la relation avec vos partenaires. Comment y arriver ? C'est ce que cette formation vous propose de découvrir en développant votre capacité à négocier grâce à la méthode des gains mutuels.

## Cette formation s'adresse à :

- des managers de Business Unit
- des managers de proximité
- des chefs de projet
- des experts fonctionnels
- tout collaborateur amené à négocier des moyens ou en relation avec des prestataires

## À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- préparer efficacement vos négociations
- conduire de façon organisée et constructive vos négociations
- adopter les comportements porteurs de succès pour la négociation



## Les bénéfices de cette formation pour vous et votre entreprise :

- vous acquerez une compétence de négociateur que l'évolution du monde professionnel – vers plus de complexité et de transversalité - rend de plus en plus indispensable
- vous développerez votre capacité à obtenir les solutions et moyens qui renforceront votre performance et celle de votre équipe
- vous vous affirmez comme un intervenant à même de satisfaire les besoins de son équipe tout en préservant la relation avec ses partenaires

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

# 1

### Préparer votre négociation

- Vous placer dans le cadre de la méthode des gains mutuels
- Organiser efficacement votre préparation
- Rendre votre réflexion préparatoire la plus riche et la plus utile possible

# 2

### Conduire votre négociation

- Identifier vos forces et faiblesses en négociation
- Prendre en compte la dimension relationnelle de la négociation
- Vous affirmer avec assertivité dans la négociation



### Méthode pédagogique Mentored Action Learning®

- Mise en situation réelle à travers une mission à réaliser pendant la formation
- Préparation de la mission et retour d'expérience encadré par un formateur certifié
- Outils et contenus en ligne CrossKnowledge, développés avec les meilleurs experts mondiaux du management et utilisés dans les plus grandes business schools
- Mesure de l'évolution de la compétence acquise en situation

**DURÉE 20 HEURES SUR 3 MOIS**