

## STAGE LA NEGOCIATION CONSTRUCTIVE

### Objectif :

Etre capable de conduire une négociation avec des partenaires internes ou externes vers une solution positive ; rationaliser sa fonction acheteur ; découvrir l'efficacité du rapport « gagnant/gagnant ».

Durée : 4 ou 5 jours

### Contenu

#### ■ Les grands principes qui régissent la négociation :

1. Les cas de figure ; les enjeux (réels ou apparents) ; les rapports de force ; Le raisonnement en termes d'écart ; Le rapport gagnant/gagnant (La compréhension mutuelle) ; L'état d'esprit, la vision des enjeux, les faux clichés

#### ■ La préparation d'une négociation :

2. Contexte et limites ; méthodologie ; La consultation : Avoir une information exhaustive  
3. La préparation personnelle : Expression et rhétorique L'art du questionnement ; L'empathie ; la réactivité ; la projection de ses pensées ; La recherche du consensus

#### ■ Le processus de discussion :

4. Les filtres personnels ; la gestion de l'interaction :  
5. Les différents scénarios ; La construction positive et pragmatique

#### ■ La stratégie dans la négociation :

6. Négociation constructive ; consulter, confronter, concilier  
7. Stratégie directe ou indirecte ; les conflits ; Les tactiques ; la gestion de la durée

#### ■ L'aspect technique de l'argumentation :

8. Les avantages de la phase explicative ; Les divers modes d'argumentation ; les objections

#### ■ Le réflexe stratégique :

9. La gestion du pouvoir ; Les causes d'échec ; la négociation combat

#### ■ Les supports de réfutation :

Le duo arguments/réponses ; les divers moyens pour réfuter ; La construction d'une réfutation ; la controverse