

« NÉGOCIER AVEC QUELQU'UN QUI NE CHERCHE QU'À MAXIMISER SES GAINS »



Stage de spécialisation

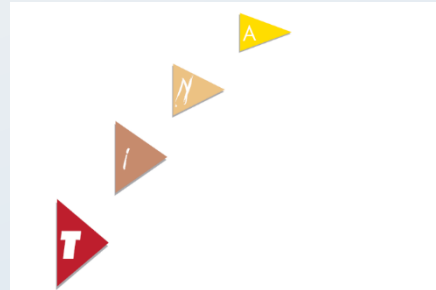


**CE PROGRAMME EST EXCLUSIVEMENT AXÉ
SUR LES ASPECTS RATIONNELS D'UNE
NÉGOCIATION DE CONFLIT D'INTÉRÊTS**



À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

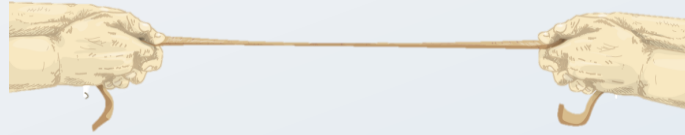
- **DISPOSER D'UNE VÉRITABLE MÉTHODOLOGIE D'APPROCHE EN CONTEXTE DÉGRADÉ.**
- **PASSER D'UNE SITUATION BLOQUÉE À UN RENVERSEMENT POSITIF DES RAPPORTS DE FORCES.**
- **JOUER TOUTE LA GAMME DES TACTIQUES POSSIBLES FACE À UN INTERLOCUTEUR HOSTILE OU BUTÉ.**
- **REPRENDRE LA MAIN EN CAS DE SITUATION D'INFÉRIORITÉ.**
- **DÉVELOPPER LA CONSTRUCTION DE PROPOSITIONS RATIONNELLES, SOLIDEMENT ARGUMENTÉES.**
- **ÊTRE CAPABLE, DANS DES MOMENTS DE TENSION FORTE, DE SE MÉNAGER DES PHASES DE PAUSE ET DES PORTES DE SORTIE.**



UNE MÉTHODE OPÉRATIONNELLE À HAUTE VALEUR AJOUTÉE EN CONTEXTE DÉGRADÉ

LA MÉTHODE TINA S'APPLIQUE À DES OBJECTIFS DE PRÉSERVATION D'INTÉRÊTS QUI NE CORRESPONDENT PLUS AUX PRINCIPES D'UNE NÉGOCIATION RAISONNÉE, NI À LA VOLONTÉ COMMUNE D'ABOUTIR À UN ACCORD GAGNANT-GAGNANT.

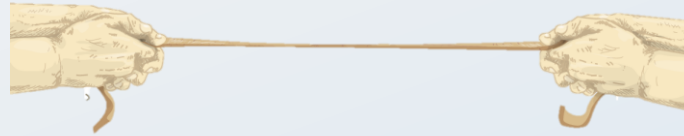
Introduction et INSTAURATION DE LA TENSION



- Vendre, marchander, négocier
- les bases d'une négociation
- les 3 points d'appui du processus décisionnel
- un processus en 2 temps
- trois niveaux de confrontation
- le principe de la tension pour poser les bases de la négociation
- son déclenchement et sa dynamique
- l'opposition de deux postures - le négociateur offensif - le négociateur défensif
- les pièges d'une tension organisée

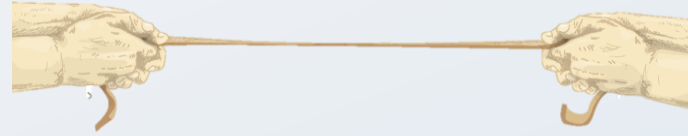


IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



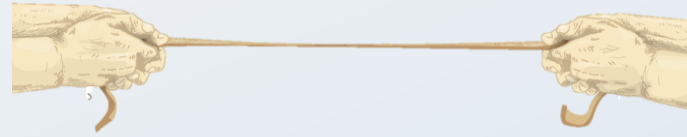
- une partie de cache-cache
- le SWOT
- la logique commerciale
- la répartition de la valeur, véritable enjeu de la négociation commerciale
- les tactiques rationnelles d'approche
- l'intérêt à aboutir
- la confiance dans la relation
- les six choix tactiques d'approche qui en résultent.

NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION



- la construction d'une proposition
- le choix de l'angle d'attaque et des moyens
- Les stratégies
- la technique d'émiettement du différend
- les techniques de maniement des objets
- le paquet - le salami - l'élargissement - la globalisation.....
- leur principe, leur opportunité, leurs avantages, leurs inconvénients.

MARCHE VERS L'ACCORD



- la démarche d'ouverture
- les diverses ouverture
- la construction d'une démarche concessionnelle
- les 7 commandements d'une concession
- les tactiques concessionnelles
- les trois types de résistance
- les critères d'évolution d'une négociation
- sa conclusion et la prise en compte de son issue.

VOTRE GUIDE DE NÉGOCIATION

2

VOTRE RESTITUTION DES PREMIERS INSTANTS DU RAPPORT DE FORCES

a- OBJET

- Le point annoncé par la partie adverse
.....
 - Sa posture affichée
.....
 - Le niveau de tension instauré en appui
.....
 - Son discours
.....
 - Les conséquences négatives évoquées
.....
 - Son exploitation de la pression du temps
.....
 - Votre position adoptée
.....
- Cf. page 65-66

3

APPRENEZ TOUT CE QUE VOUS POUVEZ SUR VOTRE ADVERSAIRE ET QUELLES SONT SES INTENTIONS

a. OBJET

La nature de la position adverse

- Elle repose sur un problème de fond ou sur un conflit personnel ?
.....
- Que veut exactement mon interlocuteur ?
.....
- A quel point fait-il partie de la solution ?
.....
- Sa demande est-elle légitime ?
.....
- Vous paraît-elle disproportionnée ? par rapport à quoi ?
.....
- Est-il habilité à traiter ce problème ?
.....
- A-t-il le pouvoir de décider ?
.....
- Qu'est-ce qu'il considère comme négociable ? Qu'est-ce qui ne l'est pas de son point de vue ? (exclusions précoces)
.....

Le type de négociation engagée

Cf. page 87 et suivantes

4

ÉVALUEZ SES ATOUTS ET ÉCHAFAUZEZ SES SCÉNARIOS DE RÉPONSE POSSIBLES

a- OBJET

- Ma position**
- Faut-il vraiment négocier ?
.....
Quel est l'intérêt pour moi ?
.....
 - Quelle est ma zone d'accord possible ?
.....
 - Ai-je besoin de personnes avec moi ? Pour quoi faire ?
.....
 - Qu'est-ce qui est négociable, qu'est-ce qui ne l'est pas de mon point de vue

NÉGOCIABILITÉ	
Points négociables	Points non négociables

Mon objectif

- Les résultats attendus
.....
- le risque pour moi
.....
- Mes chances de réussite
.....

Cf. page 145

5

OBTENIR LE MEILLEUR ACCORD ENTRE CONCESSIONS ET CONTREPARTIES

a- OBJET

Mon ouverture

Cf. page 197 et suivantes

Ma problématique concessionnelle

- Ma dérive autorisée:
.....
- Mes concessions possibles
.....
- Mes contreparties escomptées
.....

Cf. page 207

Ma tactique concessionnelle

- Son schéma
.....
- Son rythme
.....

Où en est-on ?

- Points restant à aborder
.....
- Accord
.....

Cf. page 233

L'accord obtenu

Cf. pages 237-238

Conditions tarifaires

**« NÉGOCIER AVEC QUELQU'UN
QUI NE CHERCHE QU'À
MAXIMISER SES GAINS »**

Durée : 2 jours

Montant H.T :

- En intra-entreprise : 4800€
- Strictement individuelle : 2400€

Avec remise de « T.I.N.A. Un modèle de négociation en situation conflictuelle »





Merci de remplir le formulaire CONTACT



NEGORISK

Jean-Pierre VEYRAT
203, rue Alésia
75014 Paris
00 33 (0)6 07 42 18 34
contact@negorisk.com