

IPROMED

Institut PROfessionnel de MEDiation, de facilitation et de négociation intégrative



La négociation est essentielle dans le monde des affaires, la société civile, la diplomatie ou la gestion de crise.

La négociation permet de parvenir à des accords durables et aux collaborations humaines de se consolider.

Elle est parfois distributive, parfois intégrative, souvent complexe...

Elle est indispensable dans un monde en mutation.

Dès lors :

Devenez Négociateur professionnel synergique

pour vous-même ou pour le compte d'autrui !



IPROMED



022/774.07.10
www.ipromed.ch

1, ch. Cressonnière
1294 Genthod



Les négociations menées par les entreprises, les particuliers et les gouvernements sont de plus en plus complexes de par l'incertitude, les risques, l'ambiguïté, les pressions, les enjeux dissimulés, les rapports de force, les intérêts flous, les acteurs nombreux ... Le négociateur se doit alors de comprendre rapidement la situation et son contexte, de « profiler » rapidement ses interlocuteurs et leurs rapports, de définir les intérêts et les enjeux et les affirmer selon une stratégie solide et proactive.

Le négociateur doit dérouler l'ensemble des échanges dans un processus structuré. Chaque négociateur doit s'affirmer clairement, influencer ses interlocuteurs, chercher un compromis à satisfaction mutuelle. Il agit alors en synergie, créant un effet global supérieur à un résultat où chacun aurait opéré seul.

Leader incontestable, fin stratège, capable de mener une équipe pour dépasser les paradoxes, le négociateur synergique est orienté solution avec une excellente maîtrise de soi, pour un accordage équilibré et démonstratif d'une coordination dynamique et qui sait s'adapter en permanence à ses interlocuteurs et aux dynamiques collectives.

Peu importe le sujet de négociation, vous deviendrez un négociateur habile, fédérateur, usant de votre influence de manière subtile et constructive, visant les intérêts collectifs et partenariaux, pour des résultats durables, concrets et globalement multiplicateurs pour les parties prenantes.

Destinataires :

Cette formation est destinée à toute personne exerçant la négociation, quel que soit le contexte :

- Commerciaux
- Top-managers
- Diplomates
- Avocats
- Policiers-négociateurs
- Officiers d'Etat Major
- Représentants gouvernementaux
- Directeurs d'ONG
- Médiateurs
- DRH
- Consultants
- Juristes
- Coachs
- Élus politiques ...



Modalités pédagogiques :

Cette formation, axée sur des principes andragogiques efficaces, vous donnera une solide base théorique, mais développera surtout vos compétences en action, avec une profonde réflexion sur votre pratique et son adéquation à la situation.

Vous n'en sortirez pas spécialiste en négociation mais « négociateur-expert » quel que soit le domaine de négociation (sociales, diplomatiques, commerciales, juridiques ...). Vous serez certifié et accrédité.

De plus, vous traverserez des situations d'apprentissages tirés de cas réels, permettant une intégration rapide et contextualisée.

IPROMED est en outre accrédité EDUQUA et ses intervenants sont des professionnels expérimentés.

Le cursus se déroule sur 2 niveaux :

- « **Fondamentaux** » du négociateur synergique (avec certification) consolidant la posture de négociateur pour vous-même ou comme représentant
- « **Expertise** » du négociateur synergique (avec un master) renforçant le rôle de négociateur pour vos clients ou tiers pour plusieurs parties

Le 2ème niveau complète et fait suite au premier.

Compétences :

A la fin du 1^{er} niveau « fondamentaux », vous serez capable de préparer une négociation complexe, de la conduire malgré les positions et les blocages, de la clôturer sur un compromis ou une novation qui concilie les intérêts de chacun.

Vous serez en outre capable de gérer votre stress, de vous adapter avec souplesse et fermeté aux profils de vos interlocuteurs, de gérer sereinement leurs débordements en comprenant les mécanismes psychologiques des relations humaines.

Finalement, vous saurez débriefer vos négociations pour en adapter la conduite, ajuster vos tactiques et votre stratégie, et exploiter vos techniques et postures à la situation.

Vous consoliderez en outre votre confiance et vos qualités de négociateurs : intuition, agilité, assertivité, maîtrise émotionnelle, gestion du stress, résilience.

A la fin du 2^{ème} niveau « expert », vous serez capable d'approfondir vos habilités acquises lors des fondamentaux, tout en étant capable de

- ❖ construire une équipe de négociateurs efficaces et d'adapter des processus de négociation de crise,
- ❖ protéger les décideurs,
- ❖ comprendre les motivations cachées de vos interlocuteurs,
- ❖ créer des climats constructifs malgré des pressions et enjeux forts,
- ❖ surmonter des conflits cristallisés,
- ❖ construire des accords consensuels répondant à un objectif commun partagé,
- ❖ négocier pour un tiers, éventuellement dans un trinôme ou plus,
- ❖ vous prémunir des biais et heuristiques négatifs,
- ❖ obtenir des consentements de coopération,
- ❖ maîtriser vos émotions et votre surcharge cognitive,
- ❖ gérer des enjeux multiples et complexes
- ❖ déployer une stratégie en tactiques
- ❖ d'élaborer un accord final



Référentiel :

Notre formation se concentre sur certains aspects essentiels pour préparer, piloter, s'adapter et conclure une négociation complexe.

Ce référentiel permet d'intervenir sur des situations variées en abordant les personnes concernées et le problème à traiter dans une démarche processuelle efficiente.

Stratégie, tactique et processus

Yin-yang et profils humains

Négociateur, leadership et influence

Émotions, raisonnement et action

Réseaux des acteurs, directs et indirects

Gestion des conflits, blocages et paradoxes

Intégratif, contextuel et systémique

Enjeux, intérêt et non-négociable



La différence qui fait la différence :

- une orientation « négociation intégrative », avec satisfaction de toutes les parties prenantes
- une formation pragmatique, applicable de suite
- une connaissance de son propre profil comportemental, avec une maîtrise et une forte réflexivité sur sa pratique
- une capacité d'agir à 3 niveaux de manière concomitante (niveau Processus, Problème à résoudre, Parties prenantes et dynamique)
- une approche tenant compte des neurosciences, des dynamiques psychosociales et de la systémique

Cette formation est focalisée sur la négociation complexe et intégrative, développant les capacités actionnelles, intellectuelles et relationnelles.

Il s'agit donc d'une formation professionnalisante, par et pour des négociateurs, sur des cas réels.

Les principaux contenus abordés :

<u>Fondamentaux :</u>	<u>Expertises :</u>
<ul style="list-style-type: none">- Profil personnel de négociateur- Conscience et canalisation de ses émotions- Communication assertive- Pouvoir, influence, synergie- Partenariat constructif- Processus structuré et souple- Intérêts et enjeux, priorisation- ZOPA, BAT MAN, ...- Type d'accord- Stratégies et tactiques- Approche systémique- Négociation distributive & intégrative- AT et relation symétrique / complémentaire- ...	<ul style="list-style-type: none">- Travail d'équipe- Coalitions- Négociation représentative- Maîtrise et exploitation des émotions de chacun- Profil psychologique des partenaires et adaptation- Biais et heuristiques- Convention processuelle- Options mixtes et package liant- Gestion de crise- Médianégociateur tiers- ...

Chaque niveau de formation comprend :

- 4 modules de 2 jours
- 3 masterclasses en visio avec des experts invités
- 1 profil (DISC et/ou Wave, selon le niveau)
- 1 assesment amenant à une certification (pour les Fondamentaux) et une accréditation (pour l'Expertise)

Les formateurs :

Perriard Samuel – coordinateur de la formation

Médiateur ASM-FSM, coach professionnel IDC- ICF, médiateur FSM, master en andragogie et en sciences économiques et sociales, consultant spécialisé en management d'équipes et en changement organisationnel, spécialiste du Leadership collaboratif, Directeur de Concertation et de l'Institut Professionnel de Médiation, de facilitation et de négociation intégrative. Samuel négocie des CCT, des séparations, des partages de patrimoines. Il supervise des policiers, des TS, des régies, des Codir, ... Il gère régulièrement des crises institutionnelles.



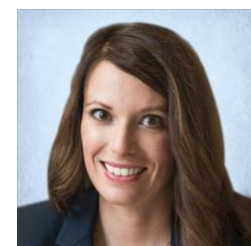
Sandrine Chiavazza

Avocate, médiatrice FSM, formée en droit collaboratif et en négociation intégrative, coach professionnelle certifiée IDC, cofondatrice de Alterneo au Mont-sur-Lausanne. Sandrine gère des négociations en entreprises, entre équipes et directions, en challengeant régulièrement ses clients pour les faire monter en puissance.



Laurence Weber

Avocate, médiatrice FSM et FSA, formée au droit collaboratif, au coaching et à la négociation raisonnée, fondatrice de Legalea une Etude d'avocat spécialisée dans la prévention, gestion et résolution des conflits grâce aux modes amiables. Laurence négocie des situations professionnelles complexes, mêlant droit et intérêts privés dans le monde de la famille ou en entreprise.



Kévin Fitzgerald

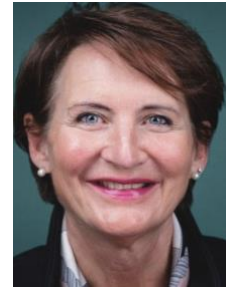
Partenaire formateur, médiateur professionnel et coach IDC. Avec une carrière qui a combiné les affaires et la diplomatie, il a relevé beaucoup de défis à travers la médiation, le coaching, le leadership et les projets internationaux. Diplômé de la formation Challenges of Leadership chez Insead, Kévin anime des ateliers de stratégie et de développement professionnel. Il est spécialisé dans les médiations et l'accompagnement au changement des entreprises.



Autres intervenants :

Birgit Sambeth Glasner

Avocate, médiatrice, arbitre juge,
conciliatrice et présidente de la FSA



Alessandro Brenci

Avocat, docteur en droit, négociateur d'urgence



Et d'autres experts à confirmer.

Validation :

Le premier niveau réussi permet d'obtenir un « **certificat de négociateur synergique** ».

Le second niveau réussi permet d'obtenir un « **master de négociateur professionnel synergique** », qui est une **certification accréditée** par IPROMED. Ce master permettra d'intégrer la communauté des négociateurs synergiques, avec site internet dédié.

Les deux niveaux délivrent également une attestation de formation, une fois les journées plénières suivies.

Valeurs Ipromed :

Effisens : agir de manière optimale pour plus d'effets allant dans le but choisi

Coopération : collaborer de manière intelligente en mettant les talents de chacun en complémentarité en vue d'agir concrètement

Evoluptimisme : s'adapter aux événements de la vie, ses opportunités, avec une interprétation positive

Flexengagement : s'impliquer avec persévérance et souplesse vers ce qui nous tient à coeur

Modalités financières :

Le coût de chaque niveau est de **CHF 6'500.-**

Un « earlybird » permet d'obtenir un rabais de 10%, soit CHF 5'850.-, si l'inscription et le paiement se font d'ici au 31 mai 2023.

Sont intégrés dans ce prix :

- l'inscription, les repas et pauses
- les modalités d'évaluation,
- le profil personnel (DISC et/ou Wave),
- la remise du support (45 pages par niveau)
- les mises en situation avec des acteurs
- les journées de formation (animation, acteurs)
- les webinaires intersessions.

Les frais de nuitée ne sont pas inclus.

L'inscription se fait avec le bulletin en annexe, à renvoyer avant **le 30 novembre 2022**.

Un entretien avec le directeur de formation, Monsieur Samuel Perriard, est possible et recommandé avant l'inscription.

Pour tout renseignement :

Sophie Domézon
Institut professionnel de médiation,
Facilitation et négociation intégrative
ou info@ipromed.ch

022/ 774 07 10 (le matin)
1 ch. Cressonnière
1294 Genthod

Prérequis :

Cette formation s'inscrit dans une formation complémentaire interdisciplinaire. Elle complète une formation de niveau tertiaire (HES/Université), avec une expérience d'au moins 3 ans dans un secteur professionnel et/ou la société civile en rapport avec la négociation. Une expérience équivalente de terrain, d'au moins 5 ans permettra une dérogation, après étude de dossier.

Lieu et calendrier :

La formation a lieu à Bossey, à 20 minutes de Genève.

Le planning du niveau « fondamentaux » démarre en octobre 2023 :

Vendredi 6 & samedi 7 octobre 2023
Vendredi 17 & samedi 18 novembre 2023
Vendredi 12 & samedi 13 janvier 2024
Vendredi 1^{er} & samedi 2 mars 2024

La formation inclut 3 webinaires « masterclass » avec des experts.

Les **horaires sont de 8 h 30 à 17 h00.**

Toutes les formations, les documents et les exercices sont donnés en **langue française.**

Le niveau Expert démarre mi-avril 2024 :

Vendredi 19 & samedi 20 avril 2024
Vendredi 31 mai & samedi 1^{er} juin 2024
Vendredi 30 & samedi 31 août 2024
Vendredi 4 & samedi 5 octobre 2024

Château de Bossey

Chemin Chenevière 2
1279 Bogis-Bossey



Formation
Négociateur synergique
2023
A renvoyer avant
le 31 mai 2023

Nom _____

Prénom _____

Entreprise _____

Fonction / métier _____

Adresse _____

NPA – Localité _____

Email (obligatoire) _____

Tél. fixe _____

Tél. portable _____

J'atteste m'engager dans cette formation avec discernement en ayant conscience de l'intégrité requise pour être négociateur synergique. Mon inscription ne sera définitive qu'une fois ma participation financière effectuée. J'ai pris connaissance que cette formation va me demander un apprentissage substantiel en termes de savoir, posture, compétences et d'intelligence relationnelle, systémique, alternative et paradoxale

Lieu, date : _____

Signature : _____

