



Bien négocier amène de la satisfaction réciproque et des relations de plus grande qualité entre partenaires.

Alors devenez

spécialiste en négociation intégrative

pour plus de résultats positifs mutuels et une relation gagnant/gagnant.

Comme négociateur, vous serez capable de :



La négociation « distributive » c'est comme partager un gâteau limité :

« tout ce que l'autre prend est à mon détriment ».

La négociation « dure » est basée sur des rapports de force. La position de dominant y est donc essentielle.

En négociation intégrative, il s'agit d'agrandir le gâteau avant de la partager, de communiquer de manière assertive, de faire preuve de créativité et de viser la satisfaction mutuelle et l'approfondissement du partenariat.

La coopération y est plus forte que la concurrence, la relation de partenaire tout aussi importante que le résultat.

Nombre d'études le prouvent : la négociation intégrative permet des accords plus satisfaisants, inscrits dans la durée et l'interdépendance. Elle permet également de sortir des situations de crise ou conflictuelles.

Cette formation vise à spécialiser des négociateurs dans une optique contributive et intégrative.

Vos futures compétences :

- se préparer à une négociation
- communiquer de manière assertive, même en cas de crise ou de conflit
- développer sa créativité
- anticiper les phases de négociation
- faire face à un négociateur manipulateur
- s'accorder, de manière mutuellement satisfaisante
- renforcer le partenariat

Les contenus de négociation intégrative suivants seront approfondis :

- les conditions majeurs, mineurs et la marge de manœuvre
- les différentes zones de négociation : optimum, recul, rupture, départ, optimum, entente, repli, « MESORE »
- négociation sur intérêt plutôt que sur position, priorisation des intérêts
- le traitement séparé de la question des personnes avec l'objet de la négociation
- les « critères objectifs »
- les doubles options répondant aux intérêts réciproques
- l'offre de packages liants, procurant un bénéfice mutuel
- prénégociation et consentement sur processus
- les 6 phases en « C » de négociation, du Contrat à la Clôture
- stratégie et tactiques
- différents accords, du compromis à la novation
- porte de sortie aux blocages
- les effets de la première offre
- psychologie de la négociation (phénomène « d'ancrage », « dévaluation irrationnelle », « illusion de transparence », etc.

IPROMED

076/704.26.60
www.ipromed.ch

1, ch. Cressonnière
1294 Genthod

Concept :

Destinataires :

Commercial, diplomate, responsable de projet, vendeur, manager, leader, responsable financier ou toute personne en charge de négocier.

Cette formation se déroule sur 6 jours dont 5 de base et 2 demi-journées de perfectionnement.

Elle se construit à la demande de mandant ou pour plusieurs participants individuels.

Contactez-nous :

Institut professionnel de médiation
1, chemin de la Cressonnière
1294 Genthod
076/704.26.60 (les matins)
info@ipromed.ch

