

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION NIVEAU 1 ESSENTIALS



I PRÉSENTATION

Les négociations que doivent mener les entreprises dans le cadre de la conduite de leurs affaires sont devenues de plus en plus **complexes** : pressions liées au temps, enjeux difficiles à cerner, parties prenantes multiples, comportements irrationnels, menaces, mauvaise foi, ultimatums, autant de facteurs que les négociateurs doivent gérer tout en restant concentrés sur leur objectif. Face à cette évolution, les méthodes classiques de négociation peuvent perdre de leur réalisme ainsi que de leur efficacité, et les négociateurs hésitent à utiliser la complexité comme un facteur d'opportunité stratégique. Les Masterclass de Négociation Complexe sont issus d'une **approche opérationnelle** et **pragmatique**, tirée de **l'expérience unique** des fondateurs d'ADN.

Ces Masterclass, articulés autour du référentiel PACIFICAT ©, s'adressent à **toute personne amenée** à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité : ressources humaines, relations sociales, achat/ vente, crise, diplomatie, relation-patient, relation-client...

I OBJECTIFS

- Former des négociateurs efficaces via une approche pratique issue de l'expérience « terrain » des intervenants.
- Proposer des outils immédiatement assimilables et utilisables par les participants dans leurs négociations quotidiennes.
- Procurer un référentiel unique permettant de préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociations.
- Comprendre le facteur humain et intégrer la psychologie de la relation dans les négociations complexes.
- Faire pratiquer les participants après chaque apport théorique pour ancrer les pratiques efficaces.
- Faire vivre aux participants une expérience unique.

I MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le Masterclass Essentials aborde les éléments fondamentaux de la négociation complexe. Les thématiques abordées constituent le socle du référentiel PACIFICAT ® permettant ainsi de préparer et conduire tout type de négociation.

Le référentiel PACIFICAT ® constitue une « colonne vertébrale » que les participants pourront s'approprier immédiatement afin de renforcer leurs apprentissages passés et structurer leurs apprentissages futurs. Le formateur alterne subtilement apports théoriques et mises en pratiques tirés de cas réels permettant une implication directe et l'appropriation rapide des techniques enseignées.

Le Masterclass de Négociation Complexe comprend **maximum 12 participants** afin de privilégier l'aspect participatif et favoriser l'apprentissage des compétences individuelles.



Prérequis :
Aucun



Public :
Toute personne amenée à négocier dans son activité ou dans spécialité (RH, relations sociales, achat/vente, crise, diplomatie, relation-client...)



Durée :
2 jours



Tarif :
1900 € HT par stagiaire



Dates et horaires :
23 et 24 Septembre 2019
9h00 - 12h30 et 13h30 - 17h00
Plateau repas offert



Formation assurée par :
ADN Group

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION



I PASSAGE DU TEST

ADN a conçu et développé un **test en ligne** permettant d'apprécier votre profil de négociateur : ADN Insider. Ce questionnaire repose sur des questions opérationnelles tirées de l'expérience de négociateurs professionnels. Au terme du questionnaire, chaque participant reçoit son profil personnalisé de négociateur, articulé autour de 20 compétences clés :

Compétitif / Coopératif	Agile / Rigide
Introverti / Extraverti	Évitant / Appétant au conflit
Impassible / Empathique	Affecté / Résilient
Défensif / Assertif	Stratège / Tacticien
Individualiste / collectif	Intuitif / Déductif

Ce questionnaire d'une durée approximative de **8 minutes** est **confidentiel**. Il est important de répondre honnêtement, spontanément et sincèrement aux questions pour garantir une efficacité maximale.

I PROGRAMME

JOURNÉE 1

- **Pouvoirs et leadership**
Dissocier le négociateur du décideur
Comprendre les 4 pouvoirs du Négociateur
Établir un mandat avec MandaScan
- **Analyse du contexte**
Déterminer l'objectif commun
Les motivations de la partie adverse : POE
Analyser le rapport de force : RapFor
- **Cartographie des acteurs**
Les bases du renseignement en négociation
Réaliser un sociogramme avec SocioPlan
Identifier les profils complexes
- **Identification des stratégies**
Stratégies, Tactiques, Techniques
Déterminer l'ossature de la stratégie
Poser les 3 cadres & les 4 points de la stratégie

JOURNÉE 2

- **Formation de l'équipe**
Comprendre son profil de négociateur
Les bases d'une équipe de négociation
Négocier en binôme
- **Influence et relation**
S'approprier la psychologie de la négociation
Créer une relation stable
Tactical Listening Skills : TLS
- **Clôture et décision**
Déterminer le processus décisionnel
Déterminer le pipe de clôture
Les 5 étapes du marketing décisionnel
- **Apprentissage et débriefing**
Débriefing un *run* de négociation
Organiser l'équipe en conséquence
Progresser grâce au débriefing
- **Transmission du savoir**
Maintenir le savoir au sein de l'équipe
Développer son niveau de négociateur
Partager son expertise

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION



I REMISE DU CERTIFICAT ET PASSAGE DU NSTAA

À l'issue de la formation, chaque participant reçoit son certificat attestant la qualification PACIFICAT © niveau Essentials.

Le NSTAA© est le premier et l'unique test de négociation en ligne au monde permettant d'évaluer son niveau de négociateur selon des standards universels.

Le test porte sur 100 questions tirées de façon aléatoire et le temps imparti est d'une heure. Grâce à une conception intelligente, le NSTAA © détermine les forces et les faiblesses du participant dans les différents domaines structurant la négociation : stratégies et tactiques, conduite, analyse de l'environnement, débriefing, personnalités difficiles, facteurs de complexité, évaluation de la crédibilité et pouvoir.

Réalisé au terme du Masterclass, il permet à chaque participant de s'évaluer. A l'issue du test, chacun se voit attribuer sous forme de certificat un score sur 999 points et une fiche-profil individualisée.

Pour plus d'informations : www.nstaa.com.