

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION NIVEAU 2 ADVANCED

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

- ✓ **Comprendre son interlocuteur** au-delà des mots.
- ✓ **Détecter les émotions cachées** et feintes de la partie adverse.
- ✓ **Révéler les motivations réelles** de ses interlocuteurs.
- ✓ **S'approprier les stratégies avancées.**
- ✓ **Rééquilibrer** un rapport de force défavorable.
- ✓ **Ventiler son propre stress et ses émotions dégradées.**
- ✓ **Conduire tout type de négociation.**
- ✓ **Faire vivre** aux participants **une expérience unique.**

I MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le **Masterclass Advanced complète** les fondamentaux abordés lors du Masterclass Essentials. Les nouvelles thématiques, à la fois complémentaires et plus avancées, viennent se greffer autour du référentiel **PACIFICAT ©**.

Le formateur alterne subtilement **apports théoriques** et **misés en pratiques** tirés de cas réels permettant une **implication directe** et **l'appropriation rapide** des techniques enseignées.

Le Masterclass de Négociation Complexe comprend **au 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 :
08 et 09 novembre 2021
9h00 - 12h30 et 13h30 - 17h00

Modalités et délais d'accès :
Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :
ADN Group

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION NIVEAU 2 ADVANCED

I PROGRAMME

JOURNÉE 1

Pouvoirs et leadership

- Attribuer un mandat multi-factoriel
- Maintenir la négociation à son niveau
- Rester crédible en situation de tension

Analyse du contexte

- Négocier / Imposer un objectif commun
- Comprendre les motivations avancées
- Déterminer la négociabilité

Cartographie des acteurs

- Collecter et organiser l'information
- Neutraliser les profils opposants
- La lecture comportementale

Identification des stratégies

- Stratégies, tactiques, techniques avancées
- Planifier la négociation via le ROOOL ©
- Adapter sa stratégie en fonction de la partie adverse

JOURNÉE 2

Formation de l'équipe

- Négocier à 3 et plus
- Ventiler les émotions de l'équipe
- Gérer son propre stress

Influence et relation

- Prendre l'ascendant via la Boucle ©
- Eviter les freins relationnels
- Adapter sa position en fonction de l'autre

Clôture et décision

- Gérer un break efficacement
- Les critères d'application de la décision
- Faire accepter une décision difficile

Apprentissage et débriefing

- Choisir une technique de débriefing
- Formaliser les enseignements acquis
- Marquer une négociation déterminante

Transmission du savoir

- Sachant, praticien et expert
- Former les négociateurs dans la durée
- Anticiper les prochaines négociations

I REMISE DU CERTIFICAT

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

I PASSAGE DU NSTAA

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.