

Négocier une entente adéquate avec un partenaire

Focus sur l'approche gagnant-gagnant

Vous avez régulièrement à prendre des ententes avec différents partenaires internes et externes de votre milieu. Comment faire pour réussir à négocier une entente mutuellement satisfaisante ? **Tout un art !** Il est possible de trouver un arrangement acceptable avec un partenaire si l'on y croit et si l'on maîtrise le processus de négociation. Cette formation pratique veut outiller les participants aux principes de la négociation raisonnée et ainsi obtenir des accords «gagnant – gagnant» plus facilement.

Clientèle visée	Contenu
Toute personne qui désire maîtriser le processus de négociation avec doigté.	<ul style="list-style-type: none">• Les valeurs de référence• Les 4 styles de négociateur• Les 3 compétences et les 14 clés du négociateur• Les 5 étapes de la négociation ouverte convergente• Les techniques du judo verbal
Objectifs par compétences	Méthodologie
<p>À la fin de la session les participant-e-s seront capables de...</p> <ol style="list-style-type: none">1. Référer à des valeurs et attitudes communes afin de faciliter l'accord2. Situer les enjeux lors d'une négociation avec un partenaire3. S'affirmer adéquatement sans attaquer ni se soumettre à l'autre4. Utiliser une méthode structurée de négociation5. Chercher le «gagnant – gagnant» en traitant d'égal à égal avec le partenaire6. Utiliser les techniques de la « négociation raisonnée » qui favorise la coopération7. Énoncer clairement ses besoins et sentiments au partenaire8. Centrer toute son attention et son énergie sur le résultat à atteindre dans la situation	<ul style="list-style-type: none">• Questionnaire d'autoévaluation• Exercices pratiques en équipe• Exposés interactifs• Discussions de cas vécus• Mise en situations, simulations• Entraînements en équipe <p>La formation est développée selon l'approche par compétences et les principes de l'éducation des adultes qui font référence à l'expérience des participants. Des exercices pratico-pratiques permettent de vérifier et de développer les compétences des participants.</p>
	Durée
	Deux journées intensives
	Jour 1. Notions et exercices pratiques Jour 2. Entraînements à la négociation