

# Négocier une entente adéquate avec un partenaire

## Focusser 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"><li>• Les valeurs de référence</li><li>• Les 4 styles de négociateur</li><li>• Les 3 compétences et les 14 clés du négociateur</li><li>• Les 5 étapes de la négociation ouverte convergente</li><li>• Les techniques du judo verbal</li></ul>
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"><li>1. Référer à des valeurs et attitudes communes afin de faciliter l'accord</li><li>2. Situer les enjeux lors d'une négociation avec un partenaire</li><li>3. S'affirmer adéquatement sans attaquer ni se soumettre à l'autre</li><li>4. Utiliser une méthode structurée de négociation</li><li>5. Chercher le «gagnant – gagnant» en traitant d'égal à égal avec le partenaire</li><li>6. Utiliser les techniques de la « négociation raisonnée » qui favorise la coopération</li><li>7. Énoncer clairement ses besoins et sentiments au partenaire</li><li>8. Centrer toute son attention et son énergie sur le résultat à atteindre dans la situation</li></ol>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Questionnaire d'autoévaluation</li><li>• Exercices pratiques en équipe</li><li>• Exposés interactifs</li><li>• Discussions de cas vécus</li><li>• Mise en situations, simulations</li><li>• Entraînements en équipe</li></ul> <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
	<b>Jour 1.</b> Notions et exercices pratiques <b>Jour 2.</b> Entraînements à la négociation