

Fondamentaux de la négociation

RS3559 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 414z, 313
Formacode(s)	15005
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ETABLISSEMENT D ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE PARIS · SIRET : 81775918600015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Conçue pour un public de salariés ou demandeurs d'emploi en recherche de poste dans une fonction ayant à mener des négociations internes et/ou externes, cette certification procure la capacité à utiliser une méthode et des outils de communication pour conduire et réussir à son avantage une négociation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Préparer une négociation

Poser les objectifs et le cadre

- Définir en lien avec la stratégie de son entreprise, son organisation ou des parties prenantes les objectifs quantifiables et mesurables de la négociation, les objectifs intermédiaires, les indicateurs de mesure, en les différenciant des notions de buts et de priorités
- Délimiter le périmètre de la négociation en identifiant les sujets à discuter et les parties non-négociables, au regard de la commande institutionnelle, des valeurs que l'on défend, d'un budget, d'engagements pris auprès de partie prenantes, etc...

Recueillir des informations, faire une veille

- Faire une veille et une analyse des informations contextuelles, techniques ainsi que sur les interlocuteurs qui prendront part à la négociation en consultant les sites des entreprises/organisations/institutions, les réseaux sociaux, les partenaires, les précédents

(ex : les termes d'un précédent contrat, des chiffres/pourcentages, des caractéristiques techniques d'un produit, des tarifs, profils des interlocuteurs, leur statut, leur personnalité etc...)

- Analyser ses alliances possibles en étudiant les réseaux internes et externes, en recherchant des appuis sur des leaders d'opinion, en préparant le terrain auprès de partenaires impliqués de près ou de loin dans le périmètre ou les enjeux de la négociation, en analysant les risques d'effets collatéraux à l'issue de la négociation, ou les chances de retombées positives pour l'environnement ou l'entourage de certains protagonistes ou parties prenantes et en les contactant pour tisser des liens en amont...

Analyser les risques de la négociation

- Définir sa marge de manœuvre pour réduire les divergences entre soi et son interlocuteur en identifiant le résultat gagnant maximum souhaité et du le résultat gagnant minimum acceptable que l'on attend de la négociation
- Analyser son rapport de force à partir des informations récupérées pendant la veille et pendant les phases amont de consultations, au regard de l'objet, du dossier, des enjeux, des interlocuteurs prenant part à la négociation...

Préparer son argumentation

- Construire une argumentation prenant en compte ses atouts ainsi que les préoccupations de son interlocuteur et en anticipant sur ses objections-réfutations.

- Déterminer le meilleur moment pour conduire la négociation, en fonction de l'évolution du contexte, des événements qui peuvent influencer sur le rapport de force en particulier,
- Vérifier les conditions matérielles dans lesquelles se déroulera la négociation, afin qu'elles facilitent le déroulement des échanges (lieu, mobilier, disposition, espace, température de la pièce...)

Conduire une négociation

Mener un entretien en suivant un plan chronologique

- Mener la négociation en s'appuyant sur un canevas méthodologique en 3 étapes chronologiques : consulter, confronter, concrétiser.
- Consulter son interlocuteur en s'appuyant sur des méthodes de préparation à l'entretien et sur les réponses de l'interlocuteur jusqu'à repérer le juste moment pour introduire sa proposition ou faire dire à son interlocuteur quelle est sa proposition.
- Poser les objectifs et le cadre d'une négociation au regard de la stratégie et des attentes de son entreprise, son organisation ou des parties prenantes
- Maîtriser la conduite de la négociation en 3 étapes
- Consulter son interlocuteur en utilisant toutes les ressources du questionnement, reformulation sélective et de l'écoute active.
- Argumenter pour convaincre son interlocuteur en prenant en compte ses arguments et en répondant à ses propres objectifs.
- Contractualiser les engagements réciproques en prouvant des compromis réalisés ou analyser une situation d'impasse ou de risque d'échec pour reporter l'accord.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir une première expérience de la pratique de la négociation interne ou externe

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

.

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3559/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	20 763 €
Coût moyen par dossier	4 153 €
Durée moyenne	27 h
Période	07/2020 – 11/2020
France compétences	96 %
Reste à charge titulaire	4 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.