

Stratégies de négociation

RS3560 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	414z, 313, 312t
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 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 pour conduire une réflexion stratégique et des outils de communication appliqués aux négociations difficiles

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Définir une stratégie de négociation

- Définir quel type de stratégie développer en s'appuyant sur une méthodologie de croisement d'indicateurs de besoin et de contexte.
- Mesurer la qualité de son rapport de force au regard du statut des intervenants, leurs relations, la qualité des expertises, le contentieux existant et l'urgence de la situation.
- Définir sa marge de manœuvre et les résultats attendus et potentiels de la situation de négociation à partir d'indicateurs factuels et d'une veille contextuelle.
- Préparer sa tactique d'argumentation au regard de la stratégie de négociation choisie (engagement ou contrôle) et selon le type négociation (managériale, commerciale, sociale ou d'affaires) qui a le plus de chance de réussir.

Décrypter le déroulement de la négociation pour avancer avec discernement

- Analyser les postures et les comportements des acteurs en situation et leur évolution en s'appuyant sur l'observation des réactions non-verbales, sur la qualité des réponses apportées et sur l'apparente volonté de coopérer.
- Analyser le type de négociation qui se déroule pour adapter les techniques de conduite d'entretien et conserver l'initiative des prises de décision.
- En négociation de groupe, identifier les alliances qui permettent de faire évoluer les échanges en sa faveur en adaptant les techniques et les outils de communication afin de garder l'initiative sur l'évolution de ce type de négociation.

Faire aboutir la négociation.

- Vérifier de part et d'autre, la bonne compréhension de l'avancement de la négociation en utilisant les méthodes de conduite d'entretien et techniques de reformulation.
- Engager et acter le processus d'accord en faisant une (des) concession(s) et/ou des contreparties en fonction du résultat souhaité
- Identifier les situations de blocage ou résistance, pour recourir à d'autres techniques de négociation qui permettent d'aboutir à des résolutions par la coopération.
- Pratiquer le repli ou le différé en cas d'impasse ou d'échec à aboutir à un accord partagé
- Définir un plan commun de mise en œuvre de l'accord en établissant un planning, des étapes, des moyens, des méthodes et les parties prenantes

- Définir quel type de stratégie développer en s'appuyant sur une méthodologie de croisement d'indicateurs de besoin et de contexte.
- Préparer sa tactique d'argumentation au regard de la stratégie de négociation choisie (engagement ou contrôle) et selon le type négociation (managériale, commerciale, sociale ou d'affaires) qui a le plus de chance de réussir.
- Analyser les postures et les comportements des acteurs en situation et leur évolution en s'appuyant sur l'observation des réactions non-verbales, sur la qualité des réponses apportées et sur l'apparente volonté de coopérer.
- Analyser le type de négociation qui se déroule pour adapter les techniques de conduite d'entretien et conserver l'initiative des prises de décision.
- En négociation de groupe, identifier les alliances qui permettent de faire évoluer les échanges en sa faveur en adaptant les techniques et les outils de communication afin de garder l'initiative sur l'évolution de ce type de négociation.

Identifier les situations de blocage ou résistance, pour recourir à d'autres techniques de négociation qui permettent d'aboutir à des résolutions par la coopération.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir une expérience confirmée de la pratique de la négociation interne ou externe ou avoir suivi la formation « Négociation et argumentation » d'HEC (module de 4 jours)

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/3560/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	16
Montant total engagé	59 910 €
Coût moyen par dossier	3 744 €
Durée moyenne	22 h
Période	08/2020 – 11/2021
France compétences	78 %
Entreprise	13 %
Reste à charge titulaire	9 %

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