

Certificat de Négociation Globale

RS5001 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 300, 312
Formacode(s)	15005
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/05/2019
Date d'échéance	24/05/2022

Certificateur(s)

JP GROUP · SIRET : 82026838100028

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le World Economic Forum positionne la négociation et le management comme deux des dix compétences qui seront primordiales en 2020.

La négociation est un mode de décision partagé. Une étude américaine (Harvard) montre que 80% de nos décisions sont prises de manière conjointe.

Autrement dit nous négocions tous et tout le temps. Or bien négocier n'est pas intuitif et s'apprend. Apprendre à mieux négocier c'est pour l'entreprise gagner en performance économique à travers la performance sociale. Tous les secteurs d'activité (services, santé, industrie, diplomatie, humanitaire, sécurité...), tous les types de structures (entreprise, association, institution), et un grand nombre de métiers sont concernés par cette compétence.

L'objectif est de former à un modèle de négociation scientifique permettant de négocier de façon optimale dans le contexte professionnel.

Cette certification permet à l'individu d'appréhender les différentes dimensions complémentaires de la négociation :

- La négociation avancée pour mieux défendre ses intérêts avec efficacité et sérénité
- La détection du mensonge pour se prémunir contre la manipulation
- Le management et l'art oratoire pour gagner en "assertivité" et mieux convaincre
- La préparation mentale pour optimiser ses performances cognitives et gérer son stress
- La médiation pour gérer les conflits en interne dans l'entreprise

Bénéfices pour la structure :

- Prise de décision optimale (gain de temps, et accords plus satisfaisants)
- Information circulant entre les services de meilleure qualité
- Facilité pour les collaborateurs d'atteindre leurs objectifs
- Gain de temps et d'énergie sur la gestion des conflits
- Meilleure qualité de vie au travail et diminution du stress et risque de burn out
- Réduction du coût du turnover et diminution de l'absentéisme

Bénéfices pour l'individu :

- Gagner en performance et sérénité
- Atteinte des objectifs plus facilement
- Meilleure gestion des conflits
- Management des équipes plus efficace
- Professionnalisation des compétences transversales dites "softs skills"
- Développer son employabilité
- Accéder à de nouveaux postes à responsabilité et managériaux
- Développer son potentiel commercial ou de négociateur de façon plus importante

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Composante 1 : Négociation avancée

- Recueillir les éléments contextuels et humains dans le but préparer la négociation
- Analyser la dimension du problème et des personnes afin de définir sa stratégie de négociation
- S'appuyer sur les neurosciences afin de rationaliser ses prises de décision
- Adapter sa stratégie à l'environnement pour satisfaire ses intérêts et maintenir la relation de confiance
- S'appuyer sur une écoute tactique pour créer du lien et une relation de confiance avec son interlocuteur
- Utiliser le questionnement et s'assurer d'une communication sans ambiguïté pour conduire la négociation de façon saine
- S'exprimer avec assertivité en se basant sur des critères objectifs afin de convaincre son interlocuteur
- Faire des propositions innovantes pour ouvrir le champ des possibles de la négociation
- Valider la satisfaction de l'intérêt des participants pour clore la négociation de façon saine et ainsi sécuriser les conditions de l'accord dans le temps.

Composante 2 : Détection du mensonge et lecture comportementale

- S'appuyer sur des outils d'observation pour échapper aux préjugés et analyser le comportement de façon globale
- Relever, sélectionner et hiérarchiser les indices pertinents de détection du mensonge pour vérifier la véracité des propos
- Analyser les expressions faciales, le langage du corps, ainsi que le discours pour vérifier la congruence afin de détecter des signes de mensonge
- Définir et mettre en place une stratégie d'entretien pour valider l'hypothèse du mensonge
- Définir et mettre en place une stratégie de préparation mentale personnalisée pour favoriser l'atteinte de ses objectifs.

Composante 3 : Préparation mentale et performance

- S'appuyer sur un protocole de techniques d'optimisation du potentiel (TOP) pour canaliser son hyper stress afin de gérer au mieux son attitude dans la situation donnée
- S'appuyer sur les TOP pour mettre en place des routines de préparations mentales et physiques afin de maintenir sa motivation dans la durée pour atteindre un objectif
- Mettre en place des actions basées sur les TOP pour limiter les effets de la fatigue et optimiser son potentiel.

Composante 4 : Médiation et gestion des conflits

- Proposer la médiation comme un mode de résolution de conflit pertinent pour solutionner le problème
- Développer une posture de médiateur en conformité avec le cadre légal et déontologique afin de sécuriser le déroulement de la médiation
- Définir, mettre en place et conduire un processus de médiation adapté à la situation pour permettre aux parties prenantes de trouver un accord
- Identifier et prendre en compte la complexité afin de conduire la médiation dans une situation conflictuelle et impliquant des émotions.

Composante 5 : Leadership et Art oratoire

- Trouver un positionnement adapté à la situation, aux interlocuteurs et congruent en tant que leader pour être un manager efficace dans la durée
- Mettre en place une dynamique de communication saine pour aborder des conversations difficiles afin de surmonter les problèmes rencontrés
- Utiliser des techniques théâtrales afin de faciliter sa prise de parole et ainsi décupler son impact à l'oral
- Utiliser la méthode DESC afin d'exprimer un désaccord tout en maintenant une relation de confiance
- Structurer et construire son discours en 4 étapes pour être plus convaincant.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury est composé du dirigeant et d'un binôme d'évaluateurs constitué de 2 professionnels de la négociation en activité (consultant ou personne utilisant la négociation dans sa fonction actuelle). Le jury se réunit pour statuer sur la délivrance de la certification sur la base des résultats des évaluations des candidats.

Base légale

Date de décision	24/05/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/05/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RS5963

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.institut-nera.com/formation-certification-negociation-globale/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5001/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	60
Parcours menés à terme	76
Taux d'achèvement	127 %
Période	02/2022 – 08/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	397
Montant total engagé	359 756 €
Coût moyen par dossier	906 €
Durée moyenne	4 h
Période	03/2020 – 07/2022
France compétences	96 %
Reste à charge titulaire	3 %
Entreprise	1 %
Régions	0 %

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