

Mettre en œuvre une négociation d'influence

RS5963 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 300
Formacode(s)	15005
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/03/2022
Date d'échéance	25/03/2025

Certificateur(s)

JP GROUP · SIRET : 82026838100028

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ELOCE	84338240900020	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification s'adresse en priorité aux métiers de la vente, des ressources humaines, aux managers et aux métiers du maintien de l'ordre. La négociation, mode de décision partagé où l'autre peut nous dire non, peut être mobilisée dans une grande variété de situations : situation de recrutement, entretien commercial, animation d'équipe, prise d'otage, etc...Deepak Malhotra, professeur de négociation à Harvard souligne dans "Negotiation Genius", que "80% des décisions d'un salarié sont prises en interaction avec d'autres personnes qui peuvent lui dire non". La négociation d'influence est une méthodologie scientifique qui amène les participants à passer d'une volonté de convaincre les autres parties prenantes à une volonté de comprendre leurs besoins, afin d'y répondre de façon innovante.

Les certifiés

seront en mesure d'intervenir en amont sur des situations conflictuelles ou à fort enjeu de manière éthique, pour transformer les désaccords en opportunités. Ils pourront conduire des négociations en cherchant à obtenir plus, même dans une situation de blocage, tout en préservant la relation à autrui.

La certification des équipes peut permettre de développer les ventes tout en diminuant le stress parfois lié aux situations de négociation. Au sein d'une équipe, les situations "conflictuelles" pourront être exploitées de façon constructive, générant innovation et créativité au lieu de frustration et mal-être. A plus long terme, cela peut permettre de limiter les coûts liés au turnover et à l'absentéisme au travail. L'individu certifié est lui mieux armé dans un grand nombre de situations professionnelles pouvant fortement impacter son évolution professionnelle : entretien de recrutement, accès à de nouveaux postes par une meilleure atteinte des objectifs, management plus fluide et efficace...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. Mettre en place des routines de préparations mentales ou physiques en s'appuyant sur les TOP afin de maintenir sa motivation dans la durée pour atteindre un objectif et gérer sa fatigue

C2. Analyser son stress en s'appuyant sur les méthodes TOP afin de gérer au mieux son attitude dans la situation donnée

C3. Analyser la dimension du problème, du processus et des personnes avec une matrice de l'aide à la préparation

afin de définir sa stratégie de négociation

C4. Créer du lien et une relation de confiance avec son interlocuteur en s'appuyant sur une écoute tactique pour passer des attentes exprimées à la compréhension du besoin

C5. Utiliser les dynamiques d'influence en se basant sur des critères objectifs, de référence ou légitimes afin d'emporter de façon optimale l'accord la satisfaction des participants

C6. Sécuriser les conditions de l'accord en précisant les prochaines étapes du processus (qui, quoi, où, quand, comment) pour maintenir la relation dans la durée

C7. Vérifier la congruence d'un interlocuteur en analysant les expressions faciales, le langage du corps, ainsi que le discours afin de détecter les indices de tromperie

C8. Définir et mettre en place une stratégie d'entretien en situation probable de tromperie adaptée à la situation avec la méthode CADRER® pour prendre de meilleures décisions lorsqu'il y a des indices de tromperie

C9. Mener un processus de médiation en le proposant au moment opportun, et en le conduisant de façon adaptée à la situation pour permettre aux parties prenantes de sortir de l'impasse des négociations

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Individu travaillant avec des équipes et devant défendre les intérêts de son service (négociation interne), ou individu travaillant avec des intervenants / prestataires extérieurs et devant défendre les intérêts de son entreprise (négociation externe)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury est constitué de 3 membres :

- un spécialiste de la négociation depuis au moins 5 années interne à l'Institut NERA
- deux experts en négociation depuis au moins 5 années, externes à l'Institut NERA

Base légale

Date de décision	25/03/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/03/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	171	—	—	—
2020	209	—	—	—
2019	19	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5001

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS7155

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5963/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	410
Parcours menés à terme	401
Taux d'achèvement	98 %
Période	05/2022 – 07/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	433
Montant total engagé	762 267 €
Coût moyen par dossier	1 760 €
Durée moyenne	12 h
Période	04/2022 – 03/2025
France compétences	94 %
Reste à charge titulaire	5 %
OPCO	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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