

Négociier dans des situations complexes

RS6672 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	300, 312t
Formacode(s)	15005, 34002, 34572, 34271
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/06/2024
Date d'échéance	27/06/2027

Certificateur(s)

ADN GROUP · SIRET : 79281692800032

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le certificat de compétences « Négociier dans des situations complexes » a pour objectif de former l'ensemble des professionnels pouvant ponctuellement ou régulièrement être partie prenante et/ou instigateur d'une négociation dans des situations demandant des compétences spécifiques pour parvenir à un accord alors que des éléments de celle-ci peuvent se révéler complexes ou critiques pour les parties prenantes.

Cette certification s'inscrit dans une démarche de montée en compétences des collaborateurs, mais également de valorisation de l'expérience de négociation :

- Professionnaliser les publics de cadres ou cadres dirigeants en évolution professionnelle ou élargissant leurs missions et leurs prérogatives en matière de négociation, en développant de nouvelles compétences nécessaires au bon exercice de leurs missions et souvent cruciales pour les entreprises ;
- Valoriser en interne et en externe les compétences propres à la négociation dans des situations complexes par l'obtention d'une certification reconnue dans les entreprises et par les pairs, dans des secteurs et une activité professionnelle où la légitimité est elle-même un levier de négociation.
- Développer des parcours professionnels nécessaires aux entreprises bénéficiaires, avec une formation adaptée à leurs problématiques et à leurs publics, aux enjeux stratégiques et managériaux des entreprises.

Enfin, de manière opérationnelle, la certification permet de :

- Acquérir le cadre de préparation et de conduite d'une négociation dans une situation complexe, commun à tous et adaptable à toutes les situations ;
- Développer des pratiques, des méthodologies et des techniques expérimentées, testées dans des environnements complexes et similaires à ceux des professionnels visés.
- S'enrichir et s'approprier d'outils d'aide à la décision et d'analyse nécessaires pour définir les besoins et ajuster les processus de négociation en fonction des avancées.
- Maîtriser les compétences professionnelles et personnelles requises pour adopter une posture de négociateur efficace dans des situations complexes ou critiques.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Analyser le contexte de la négociation en déterminant les positions, les objectifs et les enjeux des interlocuteurs via la définition de l'ossature motivationnelle afin d'élaborer des canevas d'hypothèses d'intérêts à négocier
2. Cartographier les parties prenantes de la négociation en identifiant les liens d'influence, les profils complexes et les types de pouvoir pour déterminer l'hypothèse de l'approche relationnelle et entrer en négociation
3. Identifier les axes stratégiques possibles en déterminant les rapports de force et les actions à mettre en place au moyen des outils adaptés dans le but de choisir et construire des stratégies
4. Identifier les axes tactiques de la négociation en déterminant les mandats et les marges de manœuvre de façon à planifier tactiquement la stratégie mise en place.

5. Composer une feuille de route et une équipe de négociateurs en examinant les profils et les compétences nécessaires et le rythme de la négociation afin de déterminer les rôles de chacun dans le scénario de négociation
6. Conduire une négociation complexe opérationnelle en instaurant une relation et en utilisant les techniques de questionnement adaptées à la situation pour faciliter le dialogue et l'atteinte d'un accord juste entre les deux parties
7. Mener un retour d'expérience systématique à chaque round de négociation en examinant à chaud et à froid les éléments structurels, techniques et tactiques et en capitalisant sur les informations relevées afin de préparer la suite de la négociation
8. Clôturer une négociation en formulant une proposition respectant les critères d'une négociation de façon à faire accepter l'accord entre les parties prenantes.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse aux professionnels suivants: dirigeants, membres de comité exécutif ou de direction, DRH, managers, négociateurs, cadres des services commerciaux, achats, grands comptes, diplomates, avocats, médiateurs, représentants d'organisations ou élus, présidents, membres permanents, négociateurs, médiateurs.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury se compose de deux membres :

- D'un membre représentant du certificateur,
- D'un professionnel externe ne connaissant pas et n'ayant pas assuré la formation du candidat, qui est président de jury.

Base légale

Date de décision	27/06/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/06/2027
Date de dernière délivrance possible	27/12/2027

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS2983

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.adngroup.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6672/>

Où se former

Formations référencées	5
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	3 240 € – 3 960 €

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	138
Parcours menés à terme	134
Taux d'achèvement	97 %
Période	09/2024 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	147
Montant total engagé	482 460 €
Coût moyen par dossier	3 282 €
Durée moyenne	14 h
Période	07/2024 – 07/2026
France compétences	78 %
Reste à charge titulaire	15 %
Entreprise	6 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %
OPCO	0 %

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