

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION NIVEAU 1 ESSENTIALS



I PRÉSENTATION

Les négociations que doivent mener les entreprises dans le cadre de la conduite de leurs affaires sont devenues de plus en plus **complexes** : pressions liées au temps, enjeux difficiles à cerner, parties prenantes multiples, comportements irrationnels, menaces, mauvaise foi, ultimatums, autant de facteurs que les négociateurs doivent gérer tout en restant concentrés sur leur objectif. Face à cette évolution, les méthodes classiques de négociation peuvent perdre de leur réalisme ainsi que de leur efficacité, et les négociateurs hésitent à utiliser la complexité comme un facteur d'opportunité stratégique. Les Masterclass de Négociation Complexe sont issus d'une **approche opérationnelle** et **pragmatique**, tirée de **l'expérience unique** des fondateurs d'ADN.

Ces Masterclass, articulés autour du référentiel PACIFICAT ©, s'adressent à **toute personne amenée** à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité : ressources humaines, relations sociales, achat/ vente, crise, diplomatie, relation-patient, relation-client...

I OBJECTIFS

- Former des négociateurs efficaces via une approche pratique issue de l'expérience « terrain » des intervenants.
- Proposer des outils immédiatement assimilables et utilisables par les participants dans leurs négociations quotidiennes.
- Procurer un référentiel unique permettant de préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociations.
- Comprendre le facteur humain et intégrer la psychologie de la relation dans les négociations complexes.
- Faire pratiquer les participants après chaque apport théorique pour ancrer les pratiques efficaces.
- Faire vivre aux participants une expérience unique.

I MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le Masterclass Essentials aborde les éléments fondamentaux de la négociation complexe. Les thématiques abordées constituent le socle du référentiel PACIFICAT © permettant ainsi de préparer et conduire tout type de négociation.

Le référentiel PACIFICAT © constitue une « colonne vertébrale » que les participants pourront s'approprier immédiatement afin de renforcer leurs apprentissages passés et structurer leurs apprentissages futurs. Le formateur alterne subtilement apports théoriques et mises en pratiques tirés de cas réels permettant une implication directe et l'appropriation rapide des techniques enseignées.

Le Masterclass de Négociation Complexe comprend **maximum 12 participants** afin de privilégier l'aspect participatif et favoriser l'apprentissage des compétences individuelles.



Prérequis :
Aucun



Public :
Toute personne amenée à négocier dans son activité ou dans spécialité (RH, relations sociales, achat/vente, crise, diplomatie, relation-client...)



Durée :
2 jours



Tarif :
1925 € HT par stagiaire, plateau repas inclus



Dates et horaires :
19 et 20 Octobre 2022
9h00 - 12h30 et 13h30 - 17h00

Modalités et délais d'accès :
Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :
ADN Group

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION



I PASSAGE DU TEST

ADN a conçu et développé un **test en ligne** permettant d'apprécier votre profil de négociateur : ADN Insider. Ce questionnaire repose sur des questions opérationnelles tirées de l'expérience de négociateurs professionnels. Au terme du questionnaire, chaque participant reçoit son profil personnalisé de négociateur, articulé autour de 20 compétences clés :

Compétitif / Coopératif	Agile / Rigide
Introverti / Extraverti	Évitant / Appétant au conflit
Impassible / Empathique	Affecté / Résilient
Défensif / Assertif	Stratège / Tacticien
Individualiste / collectif	Intuitif / Déductif

Ce questionnaire d'une durée approximative de **8 minutes** est **confidentiel**. Il est important de répondre honnêtement, spontanément et sincèrement aux questions pour garantir une efficacité maximale.

I PROGRAMME

JOURNÉE 1	JOURNÉE 2
<ul style="list-style-type: none">• Pouvoirs et leadership Dissocier le négociateur du décideur Comprendre les 4 pouvoirs du Négociateur Établir un mandat avec MandaScan• Analyse du contexte Déterminer l'objectif commun Les motivations de la partie adverse : POE Analyser le rapport de force : RapFor• Cartographie des acteurs Les bases du renseignement en négociation Réaliser un sociogramme avec SocioPlan Identifier les profils complexes• Identification des stratégies Stratégies, Tactiques, Techniques Déterminer l'ossature de la stratégie Poser les 3 cadres & les 4 points de la stratégie	<ul style="list-style-type: none">• Formation de l'équipe Comprendre son profil de négociateur Les bases d'une équipe de négociation Négocier en binôme• Influence et relation S'approprier la psychologie de la négociation Créer une relation stable Tactical Listening Skills : TLS• Clôture et décision Déterminer le processus décisionnel Déterminer le pipe de clôture Les 5 étapes du marketing décisionnel• Apprentissage et débriefing Débriefing un <i>run</i> de négociation Organiser l'équipe en conséquence Progresser grâce au débriefing• Transmission du savoir Maintenir le savoir au sein de l'équipe Développer son niveau de négociateur Partager son expertise

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION



I REMISE DU CERTIFICAT ET PASSAGE DU NSTAA

À l'issue de la formation, chaque participant reçoit son certificat attestant la qualification PACIFICAT © niveau Essentials.

Le NSTAA© est le premier et l'unique test de négociation en ligne au monde permettant d'évaluer son niveau de négociateur selon des standards universels.

Le test porte sur 100 questions tirées de façon aléatoire et le temps imparti est d'une heure. Grâce à une conception intelligente, le NSTAA © détermine les forces et les faiblesses du participant dans les différents domaines structurant la négociation : stratégies et tactiques, conduite, analyse de l'environnement, débriefing, personnalités difficiles, facteurs de complexité, évaluation de la crédibilité et pouvoir.

Réalisé au terme du Masterclass, il permet à chaque participant de s'évaluer. A l'issue du test, chacun se voit attribuer sous forme de certificat un score sur 999 points et une fiche-profil individualisée.

Pour plus d'informations : www.nstaa.com.

I ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de DEF12 CONSEIL...

En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise