

NÉGOCIATION COMPLEXE

FORMATION SPECIAL DIRIGEANTS



PRÉSENTATION

Les négociations que vous devez mener dans le cadre de la conduite de vos 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 vous devez gérer tout en restant concentrés sur vos objectifs.

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.

OBJECTIFS

- Structurer professionnellement l'étape de préparation pour une négociation complexe
- Identifier et gérer les facteurs d'incertitude
- Concevoir et s'approprier les stratégies, tactiques et techniques les plus adaptées
- Intégrer le facteur humain
- Comprendre et utiliser les mécanismes psychologiques

LES APTITUDES

- Appréhender une négociation, quelle qu'elle soit, de la bonne façon en se posant les bonnes questions
- S'adosser à une méthode efficace et reconnue pour structurer son approche de négociatrice/ négociateur
- Prendre conscience de l'impact psychologique et du rôle de la relation humaine en négociation
- Evoluer en période d'incertitude en utilisant des stratégies, techniques et tactiques professionnelles de négociation



Prérequis :
Aucun



Public :
Dirigeants d'entreprises



Durée :
2 jours



Tarif :
2 000 € HT par stagiaire,



Dates et horaires :
2 et 3 juillet 2024
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

I MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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.

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
Introverti / Extraverti
Impassible / Empathique
Défensif / Assertif
Individualiste / collectif

Agile / Rigide
Évitant / Appétant au conflit
Affecté / Résilient
Stratège / Tacticien
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

- **CONTEXTE**
Identifier les motivations de la partie adverse
Construire son ossature motivationnelle
Déterminer un intérêt commun à négocier
- **ACTEURS**
Établir une carte d'influence
Collecter de l'information fiable
Identifier les profils complexes
- **RAPPORT DE FORCE**
Analyser le rapport de force
Agir sur le rapport de force
Définir la stratégie idoine

JOURNÉE 2

- **APPROCHE TACTIQUE**
Structurer un mandat
Monter l'équipe de négociation
Planifier la négociation
- **CONTACT**
Établir sa crédibilité
Influencer la partie adverse
Débriefer régulièrement
- **CLÔTURE**
Clôturer symétriquement
Clôturer asymétriquement
Valoriser le closing
- **APRÈS**
Conduire le débriefing final
Maintenir son niveau en négociation
Se préparer pour NSTAA©

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



Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com