

Désamorcer les différends et les conflits : la NEGOCIATION créative

Inter à Paris



3 participants maxi
Réalisation assurée
aux dates prévues

Durée : 2 jours + indiv.

Dates :

9 – 10 février

27 – 28 mai

23 – 24 août

30 nov – 1 décembre

Prix HT : 1.690 €

- ♦ Clarification des objectifs
- ♦ Travail en journées
- ♦ Session Individuelle de suivi et conseils personnalisés : 1 H 30

Individuel

Durée : 10 heures

Dates : choisies avec le stagiaire

Prix HT : 2.100 €

- ♦ Clarification des objectifs
- ♦ Travail sur 10 H réparties en 2 sessions
- ♦ Appels appui

En option - sessions individuelles de suivi : 210 €/heure

Intra (Sur mesure)

Adaptation du nombre de participants, du contenu et de la durée, en fonction des objectifs visés.

Animateurs

Alain LEFEBVRE

Pascal SEMLALI

Alex. STSERBAKOV

Danielle GIRAUD

CONTEXTE :

La différence, l'initiative, la responsabilité, l'autonomie,... constituent les bases du fonctionnement post-taylorien de nos Entreprises.

*Aussi, les points de vue se multiplient, les avis divergent et s'opposent... L'interactivité des niveaux et des fonctions enrichit la diversité des échanges. Une condition est cependant de première importance pour que ceci débouche sur de meilleurs résultats : **la convergence indispensable vers un consensus pour agir ensemble sans perte de temps et avec l'assurance d'un véritable accord.***

OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de moyens pour :

- utiliser leurs capacités pour entretenir des relations positives,
- sortir des situations contradictoires, voire bloquées, qui apparaissent au quotidien,
- développer des terrains d'entente dans un but d'efficacité.

PUBLIC : Cadres et Maîtrise, qu'ils soient opérationnels ou fonctionnels, Technico-Commerciaux, Consultants,...

THÈMES pouvant être abordés

Me préparer à négocier

Quel objectif est-ce que je veux atteindre

Quelle représentation concrète de l'objectif atteint puis-je donner

Quel style ou stratégie adopter : de la "position" aux "intérêts" ; utiliser la "triple flèche"

Etablir une relation positive

Clarifier la situation

Identifier les positions de départ des uns et des autres

Etablir, maintenir et développer la qualité du "rapport" à l'autre

Identifier comment mes interlocuteurs fonctionnent

Comprendre leur manière de penser et de décider, ce à quoi ils réagissent ; en tenir compte et favoriser ensuite la prise de décision

Détecter leur logique d'approche de la situation et repérer les valeurs qui les poussent à agir, à réagir,...

Anticiper les différends

Analyser rapidement les situations tendues, de façon à éviter les risques de conflit

Identifier ce qui est important pour moi-même et pour l'autre

Distinguer faits, interprétations et opinions

Manifester un comportement calme et affirmé

Exprimer mes idées, mes convictions

Bien fixer ce qui peut être négocié - ce qui ne peut pas l'être

Mettre en évidence les points d'accord et de désaccord

Faire preuve de plus de réparties, par rapport aux objections

Rechercher des modes d'action créatifs

Me centrer sur l'objectif

Assurer des approches modulables ou évolutives en cas de besoin, et aboutissant à une réelle coopération

Assurer une issue durable gagnant / gagnant, pour chaque partie

Mettre en place un suivi

Disposer de critères et modalités connus et admis de tous

Fixer une démarche de concertation / évaluation

Développer un partenariat

Développer la transparence

Assurer la recherche / reconnaissance "d'autonomie" de chacun

Promouvoir le respect mutuel dans la confrontation / comparaison