

FICHE MODULE NEGOCIATION

OBJECTIFS

Il ne se passe pas un jour sans qu'un responsable manager d'entreprise n'ait à négocier. Dans l'intérêt de son entreprise de même que pour servir sa propre carrière, dans la mise en forme des contrats ou dans la gestion des conflits, il est amené à démontrer ses compétences de négociateur efficace.

A ce titre, est-il capable de comprendre les intérêts des personnes qu'il rencontre, et aussi de rendre compte de ses propres intérêts de manière convaincante ? Puisse-t-il ses qualités de persuasion dans ses capacités d'écoute et d'empathie ? Peut-il garantir une communication efficace qui lui permette de préserver une relation de travail avec l'autre partie ? Se réserve-t-il la possibilité de révéler les alternatives dont il dispose en dehors de la négociation, évaluant au plus juste les risques et opportunités des diverses solutions ? A tout moment, est-il apte à garder à l'esprit les objectifs de résolution et à faire preuve d'imagination dans la conception d'options mutuellement satisfaisantes, tout en assurant à ces dernières un ancrage à l'aide de critères légitimes ? Peut-il surmonter les obstacles de tous ordres, tactiques, stratégiques, psychologiques, institutionnels, culturels, qui peuvent empêcher un règlement négocié ? Peut-il gérer avec succès les négociations multilatérales ou la concertation ? Peut-il développer des perspectives multiples, qui prennent en compte à la fois les enjeux, les émotions et le processus ? S'il s'apprête à signer une convention, s'est-il assuré qu'elle satisfait les intérêts des parties en présence et que les engagements pris résisteront à l'épreuve du temps ? Enfin, peut-il mettre ses compétences au service de négociateurs en difficulté en jouant le rôle de médiateur ?

Le module proposé a pour ambition de relever le défi que constituent ces nombreuses ques-

tions. Ils tentent de les poser dans la gestion de contrats ou de conflits qui se rapprochent le plus possible de la pratique réelle des dirigeants dans le contexte français et international. Qu'il s'agisse de négociations pour un contrat d'embauche ou d'évaluation, ou d'une médiation dans un conflit du travail, d'une consultation avec les syndicats ou d'une approche des autorités de la concurrence en matière de fusions, l'objectif de ces modules est de procurer des outils appropriés aux divers contextes et de les maintenir à un degré suffisant de généralité pour qu'ils puissent s'appliquer à des situations imprévues.

CONTENUS

- Les fondamentaux de la Négociation
Objectif et stratégie
Coopération et/ou compétition - L'empathie
L'échelle d'inférence - Effets de formulation
- La Préparation en Négociation
La Négociation Raisonnée
Objectifs, stratégie
La transparence de l'information - Le mandat - La Zone d'accord possible - Les concepts-outils, les grilles de préparation
- Les négociations distributives
Les limites à la rationalité - Eléments quantitatifs et qualitatifs - La Zone d'accord possible - La « Pareto optimalité » - Création et répartition de valeur
L'échange d'information - La manipulation - Les biais psychologiques et de perception - Les effets de formulation
- Les négociations difficiles
La négociation de crise - La gestion des émotions
L'assertivité, la CNV - La Négociation Multipartite
Cartographie des acteurs - Gestion d'un public en colère - Compétences comportementales

FICHE MODULE NEGOCIATION

- Introduction au processus de Médiation
Techniques de Médiation - Les obstacles à la Médiation - Le Manager médiateur
Plan d'action personnel

Structurer la séquence de Négociation

METHODE PEDAGOGIQUE

Pour atteindre ses objectifs, le séminaire conjuguera :

- des outils conceptuels, des théories de la négociation au service de la pratique sont présentés ;
- des simulations et exercices afin de faciliter une application personnelle et ciblée des théories, dans lesquels les participants sont directement impliqués ;
- une approche individualisée des compétences de négociation, chaque simulation sera l'occasion pour les participants d'engager un dialogue avec l'intervenant pour affiner leur propre comportement et recevoir un retour personnalisé sur leurs compétences.

Pour faciliter l'approche des théories de la négociation et enrichir la réflexion personnelle, il est fortement préconisé, avant ce module, d'avoir lu un des deux ouvrages de la bibliographie.

Ce séminaire donnera lieu à une note, portant à 50/50 sur :

- la présence et la participation active + fiche de lecture avant module.
- la rédaction d'un compte-rendu personnel :
soit d'un des deux livres de référence
soit d'une synthèse personnelle des 5 jrs

Au terme de chaque journée de cours, vous serez invité à rédiger un journal où vous pourrez relater vos expériences du jour. Il s'agit de résumer ce que chaque journée de travail vous a appris, tant dans le

champ de la négociation que sur un plan plus personnel. Votre compte-rendu personnel reprendra en synthèse l'ensemble de ces journaux.

INTERVENANT

Thierry GADAUD est directeur de THG Consulting, cabinet de conseil, formation et coaching spécialisé en Management et notamment négociation, médiation, gestion des conflits, conduite du changement, communication interpersonnelle, coaching individuel et d'équipe.

Praticien en entreprise, il a travaillé pendant de nombreuses années dans des fonctions de direction au sein de grands groupes dans le secteur de la grande distribution.

Il est titulaire d'une Maîtrise de droit des affaires de l'Université Paris XIII et diplômé du Business Program de l'University of Santa Barbara. Il a été chargé de cours en droit des affaires à l'Université Paris XIII. Membre d'IRÉNÉ (Institut de Recherche et d'Enseignement sur la Négociation en Europe), il est professeur vacataire à l'ESSEC depuis 2001.

Maître de conférences l'ENA, il enseigne également à l'École Nationale des Ponts et Chaussées à l'École Centrale Paris, à l'Université Paris-Dauphine, à l'Université ParisV et à l'Université Libanaise de Beyrouth. Il intervient comme consultant, coach ou formateur auprès de grandes entreprises et administrations.

BIBLIOGRAPHIE

- Comment réussir une négociation - Fisher, Roger, Ury, William & Patton, Bruce - Paris, Seuil, 1982
- Méthode de négociation - Alain Pekar Lempereur et Aurélien Colson - Paris : Dunod, 2004