

L.C.A.[®]

PERFORMANCES

37, rue d'Amsterdam

75008 - Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

<http://www.lca-performances.com>

Programme de formation

Négociateur en position de force

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	2
Programme de formation	3

Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques	6
Organisation de la formation	7
Documentation pédagogique	7
Prix de formation	8
Conditions générales	8

Sommaire

☐ Contexte de formation

Aujourd'hui, la négociation fait partie des rôles professionnels quotidiens dans la plupart des métiers. Que ce soit avec ses coéquipiers, ses partenaires internes ou externes, sa hiérarchie, il s'agit de savoir comment construire une relation authentique, constructive et durable. Les négociateurs professionnels font émerger leur performance grâce à une méthode structurée, à leur dynamisme personnel et à leurs capacités d'imaginer les stratégies de négociation originales.

Cette formation s'adresse à toute personne ayant pour mission de défendre ses intérêts ainsi que ceux de leur organisation, en interne comme en externe : les Directeurs des Ressources Humaines, les Directeurs Commerciaux et du Marketing, les Ingénieurs et les Chefs de Projets. Lors de cette formation à la négociation vous trouverez les réponses à toutes ces questions :

- Comment optimiser son profil de négociateur pour influencer et convaincre ?
- Quelles méthodes utiliser pour préparer et conduire ses négociations au quotidien ?
- Comment construire et réussir à négocier un accord mutuellement contributif ?
- Comment présenter efficacement une proposition de négociation ?
- Comment décrypter les signaux précurseurs des blocages et les utiliser ?

Vous saurez comment démarrer avec efficacité une négociation en sachant avec précision quelle sera votre position et comment faire en cas de blocage, quelle alternative choisir à ce moment là pour mieux vous imposer en tant que négociateur. Fixer les buts et définir une stratégie de négociation constitue déjà l'une des plus sûres manières de les atteindre.

Le succès des négociations dépend pour beaucoup de profil personnel de négociateur mais aussi d'une excellente capacité à décrypter les attitudes et véritables motivations de ses partenaires internes ou externes. L'art de conduire une négociation gagnante est fondé sur des relations authentiques et des stratégies solides.

☐ Objectifs de formation négociation

Pour atteindre ces objectifs et pour donner à vos négociations le meilleur impact possible, cette formation vous propose un cadre d'intégration des règles essentielles à respecter pour influencer et convaincre votre auditoire en toutes phases de négociation. Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :

- Découvrir et décrypter son profil personnel de négociateur et mesurer les impacts de son action sur le plan de la négociation au quotidien,
- Acquérir les méthodes et les outils de communication pour mener à bien des négociations difficiles et dominer les situations complexes qui ont tendance à saper l'efficacité de négociateur,
- Maîtriser les techniques de synchronisation aux différentes typologies d'interlocuteurs et optimiser la dynamique relationnelle dans toutes les phases de négociation,
- Apprendre à résister aux pressions et déjouer les tactiques les plus habiles des partenaires qui cherchent à obtenir les meilleurs avantages sans contre partie,
- Maîtriser les techniques de négociation, découvrir les véritables pouvoirs des partenaires et utiliser les tactiques les plus performantes pour faire avancer vos objectifs de négociation,
- S'approprier des méthodes permettant de décoder les stratégies des partenaires et les utiliser, avec efficacité, comme points d'appui dans la conduite des négociations.

Le consultant et le concepteur de cette formation négociation aura le plaisir de vous accueillir, et de vous accompagner personnellement dans ce challenge. Une formation comme celle-ci vous permettra d'accomplir de véritables exploits en tant que négociateur. Elle sera l'une des expériences les plus passionnantes de votre vie professionnelle.

📍 Programme de formation négociation

I. Découvrir ses potentialités de négociateur

Ce module vous permet d'établir un bilan personnel de négociateur, d'identifier votre profil qui vous indique vos points forts et vos axes de progrès. Il constitue un puissant outil pour bâtir une nouvelle approche de négociation fondée sur des analyses justes et des préconisations concrètes.

- La réalisation d'un diagnostic qui vous permet d'identifier votre profil et vos potentialités de négociateur,
- L'identification de ses attitudes spontanées, leurs avantages et leurs risques,
- Les effets de votre profil sur différentes typologies de partenaires et leurs attitudes en négociation,
- Les profils de négociateurs et leurs dérapages caractéristiques en situations de négociation,
- Les techniques de communication appliquées à la négociation, pour influencer et convaincre,
- L'appropriation des techniques de synchronisation relationnelle avec toutes typologies d'interlocuteurs,
- La dynamique interactive dans la logique d'un processus de négociation gagnant-gagnant,
- La synchronisation de votre profil personnel avec les différents profils de vos partenaires,
- Le choix d'une posture de négociateur professionnel.

Dans cette phase de formation à la négociation, vous découvrirez comment votre profil personnel de négociateur conditionne-t-il la capacité à agir de chacun, de quelles ressources vous disposez ou au contraire quels sont les obstacles qui limitent votre progression et votre développement professionnel.

II. Comprendre la stratégie de ses partenaires

Qu'est ce qui fait la différence entre les meilleurs négociateurs et les autres ? La technique, le leadership, l'organisation ? Certes. Mais ce qui fait vraiment la différence, c'est l'attitude professionnelle avec laquelle le négociateur aborde son entretien et crée son capital de confiance

- Les méthodes d'analyse du contexte et des enjeux de chacun des partenaires de négociation,
- Comment mesurer rationnellement le rapport de force et préparer son argumentation ?
- L'analyse des stratégies des partenaires au travers de leurs contributions au succès de la négociation,
- Les informations nécessaires pour consolider vos différents axes stratégiques de négociation,
- La définition des critères de base pour la construction d'un plan stratégique de négociation,
- La définition des intérêts spécifiques des partenaires et les traduire en levier dynamique de négociation,
- La définition des objectifs de négociation par type de projet ou de sujet à traiter,
- L'identification des profils de partenaires et la spécificité des objectifs qu'ils poursuivent,
- La clarification des objectifs et la mise en cohérence des intérêts communs de négociation.

Si votre message ne passe pas, c'est peut-être que vous ne tenez pas compte des mobiles stratégiques et de l'environnement social, économique ou culturel de vos partenaires. Vous découvrirez ces techniques ici, dans cette formation négociation.

III. Maîtriser les principes de négociation

Cette séquence de formation se focalise sur le déploiement de vos potentialités en matière de négociation, c'est avant tout de vous donner l'envie de diversifier votre façon de négocier, vous fournir les moyens dont vous avez besoin pour progresser ou s'évaluer en cours de route.

- La préparation de la négociation : les objectifs poursuivis, points de rupture, propositions, contreparties,
- L'organisation des phases de négociation par type d'interlocuteurs et leurs positions affichées,
- La définition des tactiques de recentrage de votre démarche selon les différents scénarios,
- Les méthodes de synchronisation ou de repli de vos positions selon le profil du partenaire,
- La différenciation des approches entre les négociations coopératives, conflictuelles, mixtes,
- Comment envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages ?
- La valorisation des concessions et contreparties par rapport à la valeur rationnelle - valeur subjective,
- Comment jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif ?
- Les principes méthodologiques pour engager ses partenaires et formaliser un accord,
- Les concepts, outils, techniques seront mis en application à travers des cas de simulation réelle.

C'est en quelque sorte, mettre à votre disposition un choix plus étendu des méthodes et des outils de négociation, plus finement adaptés à chaque typologie comportementale des partenaires en présence. Ceci permet de réussir plus systématiquement dans tous types de négociations et par conséquent d'accroître votre performance professionnelle.

IV. S'entraîner aux techniques de négociation

Le présent parcours d'entraînement à la négociation se différencie des approches classiques. Il s'appuie uniquement sur des processus d'action guidé par la réflexion stratégique et implique de ce fait une approche logique, rationnelle, réfléchie de la réalité professionnelle du négociateur.

- L'entraînement à l'intégration des réflexes d'argumentation dans les situations de négociation,
- Que faire lorsque le partenaire décide : annoncer la rupture, de revenir sur l'accord déjà conclu ?
- Les techniques pour renverser le rapport de force à son avantage,
- Comment trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires ?
- Les méthodes pour faire face aux situations de bluff, de fausses revendications, de chantages,
- L'entraînement à l'application pratique des règles fondamentales d'une négociation gagnante,
- Comment démontrer rationnelle, le rapport entre la valeur d'une concession et celle d'une contrepartie ?
- Les simulations des négociations pour stimuler ses capacités réactives et proactives,
- Les points négociables et non négociables : apprécier les incidences sur des contre-propositions.

Cette séquence de formation à la négociation ne se limite pas à des changements de façade difficile à stabiliser et à fixer dans la durée, mais entend permettre une reprise en mains, des méthodes et des outils, et en profondeur par chaque stagiaire.

V. Les conditions d'une négociation réussie

Il s'agit d'un outil complet pour vous entraîner à aborder vos négociations avec un état d'esprit à la fois positif et professionnel.

- L'entraînement à l'acceptation des enjeux de l'autre et prise en considération de ce qu'ils sont,
- Le développement de vos capacités à valoriser à fond votre seul véritable atout, la qualité des propositions,
- L'intégration des techniques qui font émerger un comportement positif en toutes situations, même les plus agressives, les méthodes pour vendre la politique de son entreprise à l'autre et vendre les propositions de l'autre à son entreprise, la différenciation des types de négociation selon leur contribution au développement économique, technologique et social à court et à long terme.

Le pragmatisme de la méthode favorise l'action et procure des applications pratiques permettant d'atteindre ses objectifs et de déjouer les pièges qui font échouer des négociations.

L.C.A.[®]
PERFORMANCES

☐ Méthodes pédagogiques

Cette formation négociation s'appuie sur un dispositif complet de méthodes pédagogiques interactives fondées sur des mises en situations réelles des stagiaires. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront de support aux thèmes développés. Le présent parcours de formation négociation est déployé en 3 phases :

Avant la formation

Avant la formation négociation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources et préparer votre formation négociation.
- De réaliser le diagnostic de vos potentialités en matière de négociation,
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme.
- De communiquer au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est synchronisé avec votre profil et votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences, en matière de négociation.

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie de mises en situation réelle,
- De relier ces compétences avec vos objectifs dans une dynamique fonctionnelle,
- De développer une approche de la formation personnalisée,
- De déployer les plans d'action de progression.

Après la formation

Avant la fin de cette formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui vont se traduire par une mise en application, dans le contexte professionnel de chaque stagiaire. Ces plans d'action de progrès sont suivis par des actions de télécoaching, après la formation, sur demande du participant. Il s'agit notamment :

- De communiquer au consultant formateur un bilan de l'état d'expérience, 3 mois après la formation,
- D'évaluer la réalisation des plans d'action de progrès en termes d'applications pratiques,
- De définir en commun les nouveaux objectifs de progression dans son projet professionnel.

Le bilan final du retour sur investissement de la formation s'effectue 6 mois après la formation pour s'assurer que la réalisation des plans d'action de progrès est effectuée en conformité avec les critères de performance définis.

☐ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons au participant de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, il sera accueilli par le consultant autour d'un café. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

☐ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de formation négociation. Bref, elle constitue un dossier de référence sur cette formation et les thèmes abordés.

L'ingénierie de formation, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères de performance intègrent la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués répondant aux impératifs tels que :

- Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer avec efficacité les nouveaux acquis,
- Ils servent de référentiel de compétences pour le déploiement de son projet de négociation,

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contient environ 150 pages. Il s'agit des fondements méthodologiques de la formation, issus des recherches et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contient environ 150 pages. Il s'agit des fondements méthodologiques de la formation, issus des recherches et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.

☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
Réalisation de la session de formation	21	1.970,00 €
TOTAL	21	1.970,00 €

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

☐ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la formation, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu sans comme référence LCA Performances Ltd, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites.