

## Certification en Négociation Complexe (PACIFICAT©)

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **La certification PACIFICAT© en Négociation Complexe est dispensée au sein de nombreux domaines d'activités où elle est reconnue et plébiscitée notamment par les acteurs des secteurs suivants : Industrie agro alimentaire Banque Pharmacie Automobile Luxe Prêt à porter Transports Energie Construction Bâtiment Médias & presse Industrie électronique Sociétés d'Internet (google) La Poste, Pole Emploi L'édition Industrie du tourisme et des Loisirs Grande distribution incl. grande distribution spécialisée ...**  
<https://adngroup.com/fr/references/>

Certification transverse, concernant plusieurs domaines. La certification PACIFICAT© en Négociation Complexe est pertinente dans de nombreux domaines d'activités, dans différents types de poste et sur tous les niveaux de poste (depuis les collaborateurs jusqu'au comités de direction)

Code(s) NAF : **85.59B**, **70.22Z**

Code(s) NSF : **312t**, **300**

Code(s) ROME : **M1707**, **M1402**

Formacode : —

Date de création de la certification : **01/01/2014**

Mots clés : **Influence**, **Agilité collective**, **Leadership**, **Négociation complexe**

### Identification

Identifiant : **2983**

Version du : **11/07/2017**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **Aucun**

Non formalisé :

■ **Lettres d'entités**

**utilisatrices :**

**ASCOMETAL, ERICSONN,**

**TRANSDEV, SCNF, PETIT**

**NAVIRE, NESPRESSO,**

**CHANEL**

### Descriptif

#### *Objectifs de l'habilitation/certification*

La certification PACIFICAT© en négociation complexe apporte aux salariés et dirigeants les moyens de répondre à ces problématiques en développant les différentes compétences qui composent la négociation complexe.

Le niveau de certification PACIFICAT© attribué aux candidats permet de mesurer le niveau de compétence du candidat dans les différents champs qui composent le domaine de la négociation et offre la possibilité d'une uniformité de fonctionnement entre les différents niveaux de l'entreprise, des salariés aux dirigeants.

*Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP*

## ■ Aucun

### *Descriptif général des compétences constituant la certification*

Analyser l'environnement de la négociation

Définir une stratégie de négociation

Mener la négociation

Capitaliser et transmettre les acquis de la négociation

Public visé par la certification

Tous publics

### *Modalités générales*

La certification est recommandée à tous les niveaux des organisations dont la fonction exige une pratique régulière de la négociation : salariés, managers, équipes dirigeantes, comité exécutif, comité de direction et à une grande variété de secteur d'activité : les sociétés publiques dans le cadre des politiques d'achat ; les entreprises privées dans le cadre des négociations salariales/ gestion de crise sociale ; Les entreprises privées dans le cadre d'appel d'offre ...

Pour obtenir la certification, chaque candidat doit suivre une formation d'une durée minimale d'un jour pouvant aller jusqu'à 5 jours. La durée de la formation varie selon le niveau de certification visé: Essential, Advanced et Expert.

#### 1. Modalités de formation

La formation est articulée autour de séances théoriques où le formateur présente le concept pédagogique, le décrit et donne des exemples pour faciliter l'assimilation par les participants (il peut exploiter divers supports pour cela : vidéo, photos, schémas, anecdotes...).

Cette phase est suivie d'une séance pratique au cours de laquelle le participant va expérimenter les apprentissages concrètement via les mises en situation individuelles, les exercices collectifs et il en sera débriefé.

#### 2. Organisation pratique

La certification PACIFICAT© se dispense à des personnes regroupées pour toute la durée de la formation. Le nombre de participants est limité à 16 personnes afin de favoriser l'interaction et les échanges.

Le formateur alterne les enseignements théoriques, explication de concept, illustration, schémas et mises en situation.

#### 3. Logistique

Les formations de la certification PACIFICAT© en négociation complexe ont lieu dans une salle de formation, dans les locaux du formateur. Les supports utilisés sont :

- une présentation qui illustre les concepts pédagogiques : schémas, photos, vidéos...
- un tableau permettant d'expliquer certaines notions
- des feuilles d'exercices remises par les participants

Il est possible dans une certaine mesure lors du déroulement de la certification PACIFICAT© en négociation complexe d'adapter certaines modalités de mises en situation et d'exercices afin de répondre précisément aux besoins du client et des participants.

### *Liens avec le développement durable*

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### *Pour l'individu*

La certification PACIFICAT© est à ce jour le seul certificat existant en matière de négociation complexe proposant une approche complète : préparation, conduite, cloture, apprentissage et transmission d'une négociation.

Ce certificat est donc unique, et présente à ce titre plusieurs caractéristiques spécifiques :

#### 1) Intègre toutes les étapes d'une négociation

La spécificité de la certification PACIFICAT© est de proposer un référentiel pour préparer, conduire, cloturer et apprendre de chaque type de situation de négociation complexe.

#### 2) La parfaite adéquation avec la complexité des situations

La particularité de PACIFICAT© est que les différents points du référentiel sont particulièrement adaptés aux situations avec plusieurs d'interlocuteurs, de parties prenantes, une grande incertitude et multiplicité de facteurs de complexité (enjeux financiers, enjeux sociaux, enjeux humains, pression du temps.....

#### 3) Des compétences transversales

L'acquisition des compétences liées à la certification valorise la mobilité professionnelle puisqu'elle est reconnue au sein de nombreuses organisations privées ou établissements publics, dans de nombreux domaines d'activités et à différents niveaux de poste. Le niveau obtenu figurant sur le certificat octroyé et permet au candidat de faire état de ses compétences auprès de son employeur et tout employeur potentiel.

### *Pour l'entité utilisatrice*

Les organisations pour continuer à maintenir et/ou développer leurs activités économiques doivent être capables de préparer, conduire toutes les situations de négociation qu'elles rencontrent. Elles doivent également apprendre et transmettre les enseignements pour garantir la pérennité et la stabilité au sein des équipes et dans leurs courants d'affaires. La valeur ajoutée de la certification PACIFICAT©, négociation complexe pour les entités utilisatrices tient à plusieurs niveaux :

- des bases de discussion plus saines et plus favorables à des décisions pour l'intérêt général dans le cadre des négociations sociales

- un partage de la méthodologie (descendante) qui fait que tous les membres de l'organisation "parlent la même langue" : impact managérial avec des méthodes de management inter/intra équipe : meilleure connaissance des profils, meilleures "utilisation" des compétences, meilleures techniques d'échange et de partage des informations et amélioration globale du climat social dans l'entreprise.

- une meilleure qualité des renseignements obtenus et des analyses

- des résultats financiers plus satisfaisants dans le cadre des négociations financières

Cette vision commune et les marqueurs communs permettent une meilleure efficacité dans la prise de décision et le déploiement des décisions au sein de l'entreprise et à l'extérieur.

## Evaluation / certification

### *Pré-requis*

Pas de pré-requis

### *Compétences évaluées*

Compétence 1 : Analyser l'environnement de la négociation

Centre(s) de passage/certification

- ADN Group

Identifier les différents types de pouvoir

Analyser le contexte de la négociation

Elaborer la cartographie des acteurs de la négociation

Compétence 2 : Définir une stratégie de négociation

Poser les fondements de la stratégie de négociation

Prévoir et anticiper les différentes évolutions de la stratégie de négociation

Cibler les profils nécessaires à l'équipe

Compétence 3 : Mener la négociation

Cerner et diagnostiquer les personnalités des interlocuteurs

Se positionner dans la négociation par rapport aux interlocuteurs

Cloturer la négociation

Réaliser un débriefing

Mesurer l'impact de la décision

Compétence 4 : Capitaliser et transmettre les acquis de la négociation

Elaborer des supports d'apprentissage

Transmettre les acquis de la négociation

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

Essentials

Advanced

Expert

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat PACIFICAT© individuel, nominatif, daté et codé est remis en main propre par l'organisme certificateur au candidat. Le code permet à tout employeur de vérifier la validité du certificat par le site internet.

## Plus d'informations

### *Statistiques*

Nombre total : 10 500 personnes certifiées depuis 2014 - dont 300 dans le secteur de la métallurgie

Certifiés chaque année : Entre 2500 et 3000 personnes

*Autres sources d'information*

[www.adngroup.com](http://www.adngroup.com)