

Stratégies de négociation

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

- Transverse : ■ **la certification peut s'utiliser dans différents domaines professionnels, publics, privés et à différents niveau de responsabilité pour un dirigeant de business unit ou directeur général**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **313**, **312t**, **414z**

Code(s) ROME : **M1503**, **M1402**

Formacode : **15005**

Date de création de la certification : **01/01/1986**

Mots clés : **négociation complexe**, **Tactique**, **Argumentation**, **Stratégie**

Identification

Identifiant : **3560**

Version du : **27/03/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- **N/A**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Conçue pour un public de salariés ou en recherche de poste dans une fonction ayant à mener des négociations internes et/ou externes, cette certification procure la capacité à utiliser une méthode pour conduire une réflexion stratégique et des outils de communication appliqués aux négociations difficiles

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

Définir une stratégie de négociation

Définir quel type de stratégie développer en s'appuyant sur une méthodologie de croisement d'indicateurs de besoin et de contexte.

Mesurer la qualité de son rapport de force au regard du statut des intervenants, leurs relations, la qualité des expertises, le contentieux existant et l'urgence de la situation.

Définir sa marge de manœuvre et les résultats attendus et potentiels de la situation de négociation à partir d'indicateurs factuels et d'une veille contextuelle.

Préparer sa tactique d'argumentation au regard de la stratégie de négociation choisie (engagement ou contrôle) et selon le type négociation (managériale, commerciale, sociale ou d'affaires) qui a le plus de chance de réussir.

Public visé par la certification

- Public salariés ou demandeurs d'emploi, occupant ou ayant occupé des fonctions de managers ou de dirigeants d'entreprise ou de centre de profit, directeurs fonctionnels ou opérationnels, DRH et Responsable de la formation ayant une expérience de la

Décrypter le déroulement de la négociation pour avancer avec discernement

Analyser les postures et les comportements des acteurs en situation et leur évolution en s'appuyant sur l'observation des réactions non-verbales, sur la qualité des réponses apportées et sur l'apparente volonté de coopérer.

Analyser le type de négociation qui se déroule pour adapter les techniques de conduite d'entretien et conserver l'initiative des prises de décision.

En négociation de groupe, identifier les alliances qui permettent de faire évoluer les échanges en sa faveur en adaptant les techniques et les outils de communication afin de garder l'initiative sur l'évolution de ce type de négociation.

Faire aboutir la négociation.

Vérifier de part et d'autre, la bonne compréhension de l'avancement de la négociation en utilisant les méthodes de conduite d'entretien et techniques de reformulation.

Engager et acter le processus d'accord en faisant une (des) concession(s) et/ou des contreparties en fonction du résultat souhaité

Identifier les situations de blocage ou résistance, pour recourir à d'autres techniques de négociation qui permettent d'aboutir à des résolutions par la coopération.

Pratiquer le repli ou le différé en cas d'impasse ou d'échec à aboutir à un accord partagé

Définir un plan commun de mise en œuvre de l'accord en établissant un planning, des étapes, des moyens, des méthodes et les parties prenantes

Modalités générales

La formation est dispensée en 1 module de 2 jours

Liens avec le développement durable

Aucun

négociation managériale, commerciale, sociale ou d'affaires

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification permet aux participants de maîtriser les jeux de pouvoir entre acteurs, de trouver des solutions dans des contextes hostiles, de monter en puissance dans les situations compétitives

Pour l'entité utilisatrice

La certification permet de faire monter en compétences les managers, chefs de projets, directeurs d'entités pour relever des défis compétitifs, faire avancer des projets, garantir des économies de ressources en gérant mieux les marges de manœuvre

Evaluation / certification

Pré-requis

Centre(s) de passage/certification

Avoir une expérience confirmée de la pratique de la négociation interne ou externe ou avoir suivi la formation « Négociation et argumentation » d'HEC (module de 4 jours)

■ EESC- Hautes Etudes Commerciales de Paris (HEC)

Compétences évaluées

Définir quel type de stratégie développer en s'appuyant sur une méthodologie de croisement d'indicateurs de besoin et de contexte.

Préparer sa tactique d'argumentation au regard de la stratégie de négociation choisie (engagement ou contrôle) et selon le type de négociation (managériale, commerciale, sociale ou d'affaires) qui a le plus de chance de réussir.

Analyser les postures et les comportements des acteurs en situation et leur évolution en s'appuyant sur l'observation des réactions non-verbales, sur la qualité des réponses apportées et sur l'apparente volonté de coopérer.

Analyser le type de négociation qui se déroule pour adapter les techniques de conduite d'entretien et conserver l'initiative des prises de décision.

En négociation de groupe, identifier les alliances qui permettent de faire évoluer les échanges en sa faveur en adaptant les techniques et les outils de communication afin de garder l'initiative sur l'évolution de ce type de négociation.

Identifier les situations de blocage ou résistance, pour recourir à d'autres techniques de négociation qui permettent d'aboutir à des résolutions par la coopération.

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

néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétence

Plus d'informations

Statistiques

Une cinquantaine de personnes par an depuis 2013

Autres sources d'information

<https://execed.hec.edu/fr/programmes-courts-executive/negociation-et-argumentation#perspectives>