

SESSION FORMATION
MANAGEMENT DE PROJETS, MARCHÉS
CONTRATS ET MARCHÉS DE TRAVAUX

RÉF: 1257-01

Négocier et renforcer la résolution des différends

EN BREF

La négociation est une compétence primordiale pour le contract manager avec les parties prenantes internes et externes du projet.
Pour réussir une négociation, il faut s'y être rigoureusement préparé en amont, avoir préalablement clarifié le résultat que l'on vise, être capable d'intégrer les logiques de ses interlocuteurs, anticiper et savoir s'inscrire dans une démarche gagnant-gagnant.

Ce module s'inscrit dans le cursus du Certificat Contract Manager. Tous les modules sont indissociables. [Pour consulter le certificat dans son intégralité.](#)

THÉMATIQUES

Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation
Maîtriser le face à face

CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Participants du certificat Contract manager
Profil : Contract manager junior au sein d'une maîtrise d'ouvrage publique, en maîtrise d'oeuvre ou en entreprise de construction, chefs de projets, acheteur, juriste, ingénieur, financier, consultant intervenant dans la gestion de contrats d'envergure

PRÉ-REQUIS

Être admis au certificat

OBJECTIFS

CONSTRUIRE une stratégie de négociation de façon à être préparé face à des interlocuteurs parfois difficiles.
MAÎTRISER les techniques du face à face pour conduire la relation et ne pas la subir.
DEVELOPPER des réflexes pour identifier les situations de dérive ou recadrer certains acteurs.

Exposés, mises en situation

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- . Questionnaire d'autopositionnement (prérequis, expériences, attentes)
- . Fil rouge assuré par le coordinateur expert ou le chef de projet
- . Temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les stagiaires tout au long de la formation
- . Apports méthodologiques
- . Mise en situation / Jeux de rôles
- . Evaluation des connaissances à l'aide par exemple de quiz, exercices d'application, étude de cas, retour d'expérience...

INFORMATIONS PRATIQUES

Date : du 10 au 11 mai 2023 - Durée : 2 jours (14 heures)
Lieu : France Paris

COORDINATION

Ségolène DE LA FOUCHARDIERE, Consultante, Cabinet P-VAL

CETTE SESSION FAIT PARTIE DE NOS FORMATIONS LONGUES

NOS FORMATIONS CERTIFIANTES

- . Certificat Contract Manager de grands projets de construction ou d'aménagement (réf. 1245-01)

PROGRAMME DÉTAILLÉ ET HORAIRES

MERCREDI 10 MAI

9h00
Présentation du Module et tour de table

Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation

9h15 - 12h30
Ségolène de la FOUCHARDIERE
Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation
Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation
Valider les 3 pré-requis nécessaires à une négociation :
divergence, absence de règles, recherche d'un accord
Intégrer les deux leviers d'une négociation réussie :
stratégie et comportements
Identifier votre style de négociateur :
empathique, coopératif, routinier, fuyant, compétiteur.
Quelles attitudes développer pour accroître votre efficacité de négociation ?

Construire sa stratégie de négociation

14h00 - 17h30
Ségolène de la FOUCHARDIERE
Formaliser ses objectifs et son ambition

Anticiper les seuils et points de rupture (batna), les bénéfices et coûts des variables négociées, les concessions acceptables

Comprendre et influencer les curseurs du pouvoir (temps, choix, poids, information, influence, sanction)

Repérer les décideurs et leurs enjeux

Fin de la journée à 17h30

JEUDI 11 MAI

Maîtriser le face à face

9h00 - 12h00
Ségolène de la FOUCHARDIERE
Maîtriser les 5 attitudes fondamentales du face à face en négociation :
se synchroniser, rebondir, accueillir les objections,
construire avec les pierres de l'autre, conclure en silence

Se synchroniser avec son interlocuteur

13h30 - 15h00
Ségolène de la FOUCHARDIERE
Les lois de l'iceberg
Repérer les postures déséquilibrées et recréer une relation positive

Exercice de mise en situation

15h15 - 17h15

17h15
Conclusion du Module et évaluation

Fin de la journée à 17h30