

SESSION FORMATION
MANAGEMENT DE PROJETS, MARCHÉS
MANAGEMENT DE PROJET ET D'ÉQUIPES DANS LA CONSTRUCTION

RÉF: 9370-14

Conduire et réussir les négociations dans les projets

> EN BREF

Sauf heureux coup de chance, 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.

THÉMATIQUES

Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation. Maîtriser le face à face. Gérer les situations critiques et garder le fil.

> CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Toute personne en situation de devoir convaincre, et/ou trouver une solution d'entente pour l'attribution de moyens et ressources, et/ou gérer une situation difficile, avec des interlocuteurs internes (collaborateurs, hiérarchie) ou externes (fournisseurs, partenaires).

> PRÉ-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS

DIAGNOSTIQUER son profil de négociateur
DEFINIR une stratégie de négociation adaptée à vos interlocuteurs et au contexte
MAÎTRISER les techniques du face à face : questionnement, écoute analyse, influence
DEVELOPPER des réflexes pour redresser des situations de dérives en continuant à construire.

Evaluation des connaissances : autopoositionnement

> PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- . Questionnaire d'autopoositionnement (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
- . 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 21 au 23 septembre 2022 - Durée : 3 jours (21 heures)
Tarif : 2 275,00 € HT + TVA (Déjeuners inclus)
Lieu : France Paris

> COORDINATION

Ségolène DE LA FOUCHARDIERE, Directrice, P-Val Conseil

CETTE SESSION FAIT PARTIE DE NOS FORMATIONS LONGUES

> NOS FORMATIONS CERTIFIANTES

- Certificat Chef de projet (réf. 0308-08)

PROGRAMME DÉTAILLÉ ET HORAIRES

MERCREDI 21 SEPTEMBRE

9h00
Ségolène DE LA FOUCHARDIERE
Introduction et présentation de la session

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

9h30
Ségolène DE LA FOUCHARDIERE
Se mettre d'accord sur les définitions :
Qu'est-ce que négocier ?
Qu'est ce qui n'est pas de 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 ?

14h00
Ségolène DE LA FOUCHARDIERE
Construire sa stratégie de négociation :
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 22 SEPTEMBRE

Maîtriser le face à face

9h00
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 :
les lois de l'iceberg

Repérer les postures déséquilibrées et recréer une
relation positive

14h00
Ségolène DE LA FOUCHARDIERE
Mettre en œuvre le cycle d'influence CIME (comprendre,
influencer, mettre en accord, engager à l'action)

Outils : Questionnement de compréhension, questions
montantes et descendantes, Identification des freins et
moteurs et des niveaux de besoins

Questionner pour influencer

Obtenir et matérialiser un engagement

Pratiquer une écoute complète, exhaustive : dépasser
ses filtres perceptuels et s'adapter au prisme de l'autre

Fin de la journée à 17h30

VENDREDI 23 SEPTEMBRE

Gérer les situations critiques et garder le fil

9h00
Ségolène DE LA FOUCHARDIERE
Pourquoi une situation est-elle critique ?
Quels sont vos moments difficiles et pourquoi le sont-ils ?

Comprendre et décoder les mécanismes de défense, les
nôtres et ceux de nos interlocuteurs

Gérer les objections, les critiques et remarques négatives
en préservant sa position et la relation

14h00
Ségolène DE LA FOUCHARDIERE
Faire passer un message difficile, assumer sa position et
la faire accepter

Savoir dire non sans casser la communication

Identifier et traiter les zones de conflit : Reconnaissance
des pouvoirs,

Redresser les dérives dans le processus de négociation
et prendre position : DESC

Conclusion et évaluation de la session

Fin de la session à 17h00