

FORMATION

Management de projets de construction et marchés et contrats
Management de projet et d'équipes dans la construction
Expertise en projet
Mis à jour le 21/03/2025

Conduire et réussir les négociations dans les projets

> 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

> INFORMATIONS PRATIQUES

Modalité : Présentiel
Durée : 3,00 jours

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.

OBJECTIFS

DIAGNOSTIQUER son profil de négociateur
DEFINIR une stratégie de négociation adaptée à vos interlocuteurs et au contexte
MAITRISER 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 : autositionnement

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.

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-Questionnaire d'autositionnement (prérequis, expériences, attentes), fil rouge assuré par le coordinateur expert ou un référent de PFC, temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les apprenants, apports théoriques et méthodologiques, illustrations concrètes, exemples d'application, étude de cas, quiz, retour d'expérience. Evaluation des connaissances : exemples d'application, étude de cas, quiz..

EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exemples d'application, étude de cas, quiz...

COORDINATION

Ségolène DE LA FOUCHARDIERE, Directrice, P-Val Conseil

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée	Introduction et présentation de la session
Préparer son approche, tout se joue en amont dans la négociation	<p>Se mettre d'accord sur les définitions :</p> <p>Qu'est-ce que négocier ? Qu'est ce qui n'est pas de la négociation ?</p> <p>Valider les 3 pré-requis nécessaires à une négociation : divergence, absence de règles, recherche d'un accord</p> <p>Intégrer les deux leviers d'une négociation réussie : stratégie et comportements</p> <p>Identifier votre style de négociateur : empathique, coopératif, routinier, fuyant,</p> <p>12h30-14h00 Déjeuner</p>
	<p>Construire sa stratégie de négociation :</p> <p>Formaliser ses objectifs et son ambition</p> <p>Anticiper les seuils et points de rupture (batna), les bénéfices et coûts des variables négociées, les concessions acceptables</p> <p>Comprendre et influencer les curseurs du pouvoir (temps, choix, poids, information, influence, sanction)</p> <p>Repérer les décideurs et leurs enjeux</p> <p>Fin de la journée à 17h30</p>
Journée Maîtriser le face à face	<p>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</p> <p>Se synchroniser avec son interlocuteur : les lois de l'iceberg</p> <p>Repérer les postures déséquilibrées et recréer une relation positive</p> <p>12h30-14h00 Déjeuner</p>
	<p>Mettre en œuvre le cycle d'influence CIME (comprendre, influencer, mettre en accord, engager à l'action)</p> <p>Outils : Questionnement de compréhension, questions montantes et descendantes, Identification des freins et moteurs et des niveaux de besoins</p> <p>Questionner pour influencer</p> <p>Obtenir et matérialiser un engagement</p> <p>Pratiquer une écoute complète, exhaustive : dépasser ses filtres perceptuels et s'adapter au prisme de l'autre</p> <p>Fin de la journée à 17h30</p>
Journée Gérer les situations critiques et garder le fil	<p>Pourquoi une situation est-elle critique ?</p> <p>Quels sont vos moments difficiles et pourquoi le sont-ils ?</p> <p>Comprendre et décoder les mécanismes de défense, les nôtres et ceux de nos interlocuteurs</p> <p>Gérer les objections, les critiques et remarques négatives en préservant sa position et la relation</p> <p>12h30-14h00 Déjeuner</p>
	<p>Faire passer un message difficile, assumer sa position et la faire accepter</p> <p>Savoir dire non sans casser la communication</p> <p>Identifier et traiter les zones de conflit : Reconnaissance des pouvoirs,</p> <p>Redresser les dérives dans le processus de négociation et prendre position : DESC</p> <p>Conclusion et évaluation de la session</p> <p>Fin de la session à 17h00</p>
Bilan de la formation	

