

## Programme de formation

### La négociation au quotidien

#### Objectifs :

En interne, avec ses collaborateurs ou face à sa hiérarchie, à l'externe, vis-à-vis de ses tutelles ou de ses partenaires, négocier est le pain quotidien de tous les salariés. Ces négociations se révèlent souvent délicates, parfois difficiles, quelquefois douloureuses, toujours déterminantes. Car, au-delà de leur objet, c'est l'individu même qu'elles engagent. Négocier requiert un savoir-faire méthodologique et des compétences comportementales fortes. Cette formation les décrit et les met en pratique.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- identifier les modèles et repérer les types de négociation
- prendre de la distance dans le cadre des négociations du quotidien
- utiliser des grilles de lecture qui permettent de s'adapter aux interlocuteurs en présence
- gérer les pressions et détecter les enjeux

A l'issue de cette formation, la structure ou le service préservera la qualité de ses relations avec ses interlocuteurs internes et externes par des négociations bien enclenchées, bien conduites et bien conclues.

#### Publics et prérequis :

Cette formation s'adresse à toutes les personnes engagées dans des processus de négociation à titre professionnel ou personnel. Elle est ouverte aux salariés permanents, aux porteurs de projets comme aux artistes et techniciens intermittents du spectacle.

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

Cette formation se déroule de façon interactive par une succession d'apports théoriques, de tests et de mises en situation pratiques et débriefées, qui permettent aux participants d'évaluer leur mode de négociation personnel.

#### Programme :

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Replacer la négociation dans le processus de la prise de décision  
les différents modèles de négociation  
les différents types de décision  
les différentes étapes de la négociation

Négocier à partir des intérêts des parties  
repérer les positions des parties  
identifier les intérêts  
explicitier les points de vue

Rechercher les solutions  
considérer comme légitime le point de vue de l'autre  
laisser la place à l'imagination

Considérer le conflit comme un problème à résoudre en coopération  
distinguer le problème à résoudre des relations entre les individus  
reconnaître qu'un conflit est une opportunité de changement  
solliciter la participation de l'adversaire  
ne pas faire état de positions définitives

Etre conciliant avec les personnes  
s'ouvrir aux logiques de l'autre  
garder la maîtrise de ses émotions  
préserver les amours-propres  
adapter sa communication aux profils des personnes

#### **Validation des acquis et évaluation :**

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui-même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

#### **Documentation :**

La documentation remise aux participants est composée d'un guide de préparation à la négociation, de tests et d'études de cas.