

Objectif

Cette formation est dédiée à tous les porteurs de mandat susceptibles de devoir prendre part à une négociation avec des représentants des directions ou avec d'autres élus du personnel.

Elle développe la journée "négociation" comprise dans la formation "Techniques de la communication orale" en revenant sur les fondamentaux de la négociation. Elle est complétée par : un 1er cas pratique (cas d'école) et son débriefing, et par un 2ème cas pratique (cas adapté) à l'environnement et aux préoccupations des stagiaires, et son débriefing.

Programme

LE DÉBAT COMPÉTITIF

Anticiper les attaques, recenser les faiblesses

- Construire des listes et des fiches
- Préparer les arguments, les faits, les chiffres et les astuces adaptées
- Les attaques préparées - Les figures de rhétorique

Imposer les règles du jeu

- Refuser les rôles imposés - Dénoncer les procédés
- Jeter le soupçon et jouer sur les non-dits
- S'évader des pièges - Maîtriser sa colère et son agressivité

Identifier ses alliés de circonstance

- Utiliser la force de l'adversaire
- «Dynamiter» le discours adverse
- Repérer les discordances et les failles adverses pour s'en servir

Exercices et entraînement

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

Hiérarchiser les objectifs et les points de rupture

- Hiérarchiser ses propres objectifs
- Spéculer sur la hiérarchie des objectifs adverses
- Recenser, pour chaque objectif, leurs atouts et faiblesses et leur accessibilité.
- Connaître et savoir anticiper les points de rupture

Répartition des rôles

- Le leader - Le Croisefer - Le Consensuel - Les autres rôles

Les fondamentaux du bluff

- Masquer son jeu - Manier la menace
- L'invocation du lien subjectif

Gérer ses émotions, son stress, sa fatigue

- Préparation psychologique et connaissance de ses propres limites
- Adapter sa situation à son caractère (les profilages de négociateurs) - Les astuces anti-stress
- Gestion pratique de la fatigue

Le non-verbal de l'adversaire

- Interprétation des postures et des zones d'interaction
- Décodages de la gestuelle de l'adversaire

La gestion des pauses

- La pause délibérative - La pause stratégique
- La pause récréative
- les accords de coopération : coopération industrielle
- les accords de coopération : les accords de distribution : la franchise - les structures de coopération : GIE
- les structures de coopération : la concentration : fusion, participation,
- les structures de coopération : filialisation, groupe

La concurrence

- la concurrence déloyale
- l'interdiction de pratiques discriminatoires : les prix : prix imposés et vente à perte
- les pratiques commerciales discriminatoires
- la concurrence et la concentration : l'entente illicite
- la concurrence et la concentration : l'abus de position dominante - le contrôle de la concurrence
- la propriété industrielle : les monopoles d'exploitation : brevets, marques, - la propriété industrilogiciels
- la propriété industrielle : la protection des monopoles d'exploitation
- la propriété industrielle : l'étendue géographique,
- la propriété industrielle : l'INPI,
- la propriété industrielle : les actions (action en contrefaçon, action en
- la propriété industrielle : concurrence déloyale).

CAS PRATIQUE N°1 et N°2

- Préparation de la négociation - La négociation
- Le débriefing et les points à améliorer
- Gérer les résultats de la négociation
- Retour sur une négociation réelle qui s'est déroulée dans un passé récent.

- Préparation collective de la négociation
- La négociation - Le débriefing