

NIVEAU « MASTER 1 »

MENTION : MANAGEMENT & COMMERCE INTERNATIONAL

PARCOURS : STRATEGIES & MANAGEMENT INTERNATIONAL

NEGOCIATION

ENSEIGNANTE :

Nom : SEJOURNE
Prénom : Hélène
Mail : helene@buissejourne.com

OBJECTIFS DE L'ENSEIGNEMENT :

Prendre conscience des enjeux d'une négociation afin de professionnaliser sa pratique et de s'engager vers un processus d'échange permettant de multiplier les opportunités et d'imaginer des solutions co-construites pour pérenniser les résultats et améliorer les relations des protagonistes.

Mieux se connaître pour mieux négocier et adopter une posture gagnant-gagnant dans les négociations afin de pérenniser les relations commerciales.

PRÉ-REQUIS :

Avoir lu :

- Steve GATES The Negotiation Book
- Maurice A. BERCOFF L'art de négocier avec la méthode HARVARD Eyrolles, 2014
- Alain LEMPEREUR Aurélien COLSON Méthode de Négociation

COMPETENCES ACQUISES

- Découvrir des outils de préparation et d'évaluation des risques en négociation : Check list négo, Batna et ZOPA
- Savoir mener une négociation de la préparation à la signature d'un contrat
- Maîtriser les techniques de négociation
- Prendre conscience de l'importance de la préparation
- Savoir préparer et mener un entretien de négociation

- Mieux se connaître pour mieux négocier

PLAN :

	Durée
I. Concepts et fondamentaux de la négociation	
I.I Définition de la négociation, les fondements et ses aspects stratégiques	2h00
I.II Quand et comment utiliser la négociation ?	
I.III Les différentes situations de négociation	
I.IV La démarche de négociation	
Réflexion collective <i>Créer sa propre définition de la négociation</i>	1h00
Ateliers Préparer une trame de négociation <i>A travers des exercices, prendre conscience que la négociation est partout</i> <i>Jeux rôle négociation individuel salariale</i>	3h00
II. Le Processus de négociation	
II.I La préparation : la base d'une négociation réussie	
<ul style="list-style-type: none"> • Préparation de la négociation : Qui, Quoi, Comment ? • Analyse des informations • La cartographie des parties prenantes • Les outils BATNA & ZOPA 	
II.II La « check-list » Négo : un outil pour mener à bien ses négociations	2h00
II.III Découverte de 2 méthodes : ACORD & SMART	
II.IV L'évaluation de la négociation	3h00
Ateliers <i>S'approprier les outils à travers un Jeu de rôle une négociation collective.</i> <i>Ministère public (4/5 étudiants) et une multinationale (2/3 étudiants)</i>	
III. Mieux se connaître pour mieux négocier	
III.I Mon style de négociateur	
III.II Compétences et qualités d'un négociateur	



<p>III.III La négociation avant tout une affaire de communication</p> <p>III.IV L'Analyse Transitionnelle au service de la négociation</p> <p>III.IV Les fondamentaux de la communication : la distorsion, l'écoute, l'art du questionnement et la reformulation au service de la négociation</p> <p>III.V Comment éviter les situations de blocage ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • La posture gagnant-gagnant en négociation <p>Ateliers</p> <p>Autodiagnostic : quel négociateur suis-je, mes positions de vie</p> <p>Jeux de rôle sur les différentes positions dans une négociation</p>	<p>1h00</p> <p>3h00</p>
<p>V. Préparation d'une négociation commerciale => examen final</p>	

ELEMENTS BIBLIOGRAPHIQUES :

- Steve Gates ***the negociation book***
- richard bourrelly (2008) ***méthodes et astuces pour ... mieux négocier***, éditions eyrolles
- Maurice Bercoff, ***l'art de négocier avec la méthode Harvard***, eyrolles, 2014
- Alain Lempereur, Aurelien Colson, ***méthode de negociation***
- Charles Atia, Didier Sebilo, Brigitte Tromer, ***le métier d'acheteur étude de cas*** insep consulting 2005
- Martin Kurt : ***apprendre à bien négocier***
- Noël Equilbey ***le management interculturel***, ems 2004
- Berne Eric, ***des jeux et des hommes***, stock, 2011
- Berne Eric, ***que dites-vous après avoir dit bonjour ?***, tchou, 2010
- Cardon Alain, Lenhardt, Vincent, Nicoals Pierre, ***l'analyse transactionnelle***, eyrolles, 2010
- Christan Ihermie, ***négociation et référencement***, Vuibert, 1994