

NIVEAU « MASTER 1 »

MENTION : MANAGEMENT & COMMERCE INTERNATIONAL

PARCOURS : STRATEGIES & MANAGEMENT INTERNATIONAL

NEGOCIATION ET ENTREPRISE : ADOPTER UNE POSTURE D'OUVERTURE POUR NEGOCIER DURABLEMENT

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.

PRE-REQUIS :

Sans.

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

<p>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>Autodiagnosics : quel négociateur suis-je, mes positions de vie</p> <p>Jeux de rôle sur les différentes positions dans une négociation</p> <p>V. Préparation d'une négociation commerciale => examen final</p>	<p>3h00</p>
--	--------------------

ELEMENTS BIBLIOGRAPHIQUES :

Lectures fortement conseillées, cf. encadré :

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Steve GATES <i>The Negotiation Book</i>• Maurice A. BERCOFF <i>L'art de négocier avec la méthode HARVARD</i> Eyrolles, 2014• Alain LEMPEREUR Aurélien COLSON <i>Méthode de Négociation</i> |
|--|
- Charles Atia, Didier Sebilo, Brigitte Tromer, *le métier d'acheteur étude de cas insep consulting* 2005.
 - Martin Kurt : *apprendre à bien négocier*.
 - Noël Equibey *le management interculturel*, Ems 2004.
 - Berne Éric, *des jeux et des hommes*, stock, 2011.
 - Berne Éric, *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.