

# LA NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD

La stratégie des gains mutuels

*Il existe à la fois des intérêts communs et des intérêts divergents dans un contexte de relations suivies. Cette méthode concrète et pragmatique permet de motiver et d'impliquer toutes les parties concernées. Elle encourage les acteurs à mettre sur table les intérêts en jeu et ouvre la voie à l'imagination pour trouver des solutions nouvelles mutuellement acceptables.*

## Objectifs

**Construire des relations durables**  
**Découvrir et appliquer un cadre de réflexion destiné à préparer toute négociation**  
**Obtenir plus dans les futures négociations**  
**Développer une attitude positive et savoir gérer les différences**

## PROGRAMME

### Découverte et analyse de son mode de fonctionnement en négociation

- Les a priori en négociation
- Comment éviter les guerres de position
- La coopération et ses dangers
- Comment s'appuyer sur des données objectives
- Travailler sur les intérêts
- Préparer efficacement une négociation
- Comment créer de la valeur
- Attitudes face à la ruse, la manipulation, la disqualification

### Le pouvoir et la stratégie en négociation

- Comment gérer son stress
- Exprimer ses sentiments sans agresser
- Comment gérer la tension lorsque les a priori réciproques sont importants
- Comment augmenter la probabilité de succès d'une demande
- Comment négocier quand on est contraint de traiter
- Elaborer sa stratégie pour obtenir plus

### Résolution de conflit, situations difficiles

- Simulation : résolution de conflit
- La simulation de procès
- Méthode pour convaincre
- Comment rééquilibrer le pouvoir en négociation face à des gens difficiles
- Les clés du succès

### Animé par Eric Georges

Fort d'une expérience de 20 ans à l'international dans le secteur industriel - en fonction commerciale puis de Direction générale - Eric Georges forme aujourd'hui à la Négociation Raisonnée de Harvard dans les plus grandes écoles (HEC, Polytechnique, Supelec..) et dans de grands groupes internationaux.

**PUBLIC**

Tout responsable amené à négocier régulièrement à l'intérieur comme à l'extérieur de son entreprise, quelque soit le type et la complexité de la négociation

## S'inscrire

CONTACT

Alexandre PACIFICO  
05 56 70 84 00 - a.pacifico@ceca.asso.fr  
Sarah FAURE  
05 56 70 84 06 - s.faure@ceca.asso.fr

TARIFS

1700 €HT  
Membre CECA : 1590 €HT  
Déjeuners inclus

PRATIQUE

LIEU  
CECA - Saint-Aubin-de-Médoc  
HORAIRES  
9h00 - 17h30

MANAGEMENT

28 & 29  
NOV.

2019