

NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD

La stratégie des gains mutuels

26 et 27 NOVEMBRE 2020

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

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