

# NÉGOCIATION RAISONNÉE DE HARVARD

La stratégie des gains mutuels

**23 et 24 NOVEMBRE 2023**

**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
- Élaborer 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 Laurent Rouvière

Pendant plus de 30 ans, Laurent Rouvière, a exercé différentes fonctions au sein de grands groupes aéronautiques internationaux, notamment comme directeur commercial et membre du COMEX. Aujourd'hui, expert en négociation, il accompagne les organisations dans leurs programmes de formation : fort d'un accord avec l'Université de Harvard, il dispense à partir des cas de négociations et de jeux de rôles HARVARD, la méthode à la Négociation Raisonnée. Au travers de sa riche expérience passée et dans un esprit de partage, il présente cette structure efficace qui a permis de signer les accords de Camp David. A la différence d'autres solutions, cette formation offre les réflexes incontournables d'une négociation raisonnée vertueuse se concentrant sur les intérêts plutôt que les positions.



**PUBLIC** : Tout responsable amené à négocier régulièrement à l'intérieur comme à l'extérieur de son entreprise, quels que soient le type et la complexité de la négociation

**CONTACT**

**Alexandre PACIFICO**  
05 56 70 84 00 - a.pacifico@ceca.asso.fr  
**Ludivine GOFFINET**  
07 82 59 51 16 - l.goffinet@ceca.asso.fr

**TARIFS**

1700 €HT  
Membre CECA : 1590 €HT  
Déjeuners inclus

**PRATIQUE**

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