

La négociation raisonnée - Principes et méthodologie du modèle Harvard

CONTENU DE LA FORMATION

Présentation générale

La négociation est un processus incontournable toujours présent dans les relations et les activités humaines et tout particulièrement dans celles de l'avocat quel que soit son domaine d'intervention et sa pratique, qu'il s'agisse de défendre et satisfaire ses propres intérêts et ceux de ses clients (mettre fin à un litige juridictionnel qui s'enlise, régler des conflits, négocier des contrats, développer des relations d'affaires ou de partenariat, gérer son cabinet et ses relations...).

La méthode de « négociation raisonnée » a été mise au point à Harvard à partir d'une analyse approfondie et pragmatique des conditions de réussite d'une négociation. Fondée sur une approche rigoureuse et ferme sur le fond mais souple dans la gestion du processus, elle conduit à mettre en place efficacement une logique « gagnant-gagnant », source de succès.

Programme

- *Les deux niveaux de la négociation : contenu et processus,*
- *Les 5 règles de base de la négociation raisonnée pour évaluer de façon complète et réaliste sa situation et celle de son (ses) interlocuteur(s), les enjeux en présence, et disposer d'une structure souple d'évaluation : il s'agit d'éviter les positions et scénarios rigides contreproductifs et sources de blocages, pour ce concentrer sur les intérêts et critères de satisfaction et s'adapter aux aléas et imprévus inévitables de la situation de négociation.*
- *Les trois phases de la négociation : préparation concrète sur le fond, lancement et déroulement pour créer et maintenir des conditions de discussion constructive.*

Durée

2 journées de 9 h 00 à 17 h 30

Méthode

Alternance d'apports théoriques et d'expérimentation : il est fait appel à la participation active et pratique des participants sous diverses formes notamment jeux de rôle et mises en situation, travail en binômes ou en sous groupes.

Nombre de participants

10 maximum, ceci afin d'assurer à chacun, le plus possible, un travail individualisé au sein du travail en groupe, un repérage personnel des ses potentiels et zones de progrès.

Prix : 350 euros la session de formation (2 jours) - 10 participants maximum

Niveau concerné : Généraliste

INTERVENANT

Madame Geneviève MATTÉI

Consultante formatrice (ressources humaines, management),
Ancien avocat au Conseil d'État et à la Cour de Cassation

Dates et lieu : à déterminer en fonction des inscriptions recueillies