

Ref. : C19NEGOSENS

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 2015 € HT

Repas inclus

Code
Dokelio : AF_0000025928

LA NÉGOCIATION RAISONNÉE : LA MÉTHODE HARVARD APPLIQUÉE EN ENTREPRISE

Maîtriser une méthode éprouvée pour négocier efficacement, sortir des rapports de force et construire des accords durables

Qu'est-ce que la négociation raisonnée ?

La négociation raisonnée est une méthode issue de l'université de Harvard qui vise à négocier sur les intérêts plutôt que sur les positions, afin de parvenir à des accords mutuellement bénéfiques, durables et applicables en contexte professionnel.

En entreprise, négociateur fait partie du quotidien : contrats, relations sociales, partenariats ou situations de tension. Cette formation vous apprend à identifier les intérêts réels, à renforcer votre communication et à désamorcer les blocages grâce à l'écoute active et à l'assertivité.

À travers des mises en situation concrètes, vous développez une posture de négociation coopérative pour instaurer un dialogue constructif et gagner en efficacité dans vos négociations professionnelles.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Blois

25 au 27 nov. 2026

- 25/11/2026 00:00 --> 27/11/2026 17:30 à Blois
 - 25/11/2026 00:00 --> 25/11/2026 17:30
 - 26/11/2026 00:00 --> 26/11/2026 17:30
 - 27/11/2026 00:00 --> 27/11/2026 17:30

OBJECTIFS

- Structurer ses négociations selon la méthode de la négociation raisonnée
- Défendre ses intérêts sans détériorer la relation
- Conclure des accords solides, applicables et durables

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne amenée à négocier régulièrement.

PRÉREQUIS

COMPÉTENCES ACQUISES

Négocier en favorisant la collaboration et obtenir un résultat satisfaisant pour tous.

PROGRAMME

Pendant
La négociation raisonnée

Comprendre les fondamentaux de la négociation raisonnée

- Différencier négociation de position et négociation raisonnée
- Comprendre les limites du rapport de force et des concessions successives
- Les 4 principes clés de la méthode Harvard
- Identifier les situations où la négociation raisonnée est la plus pertinente
- Adopter une posture orientée résolution de problème et coopération

Exercice : analyse collective de situations de négociation réelles apportées par les participants

Préparer stratégiquement sa négociation

- Clarifier ses objectifs, priorités et marges de manœuvre
- Identifier ses intérêts et ceux de l'autre partie
- Définir sa BATNA et son seuil d'acceptabilité
- Anticiper les points de blocage et zones de tension

Exercice : grille de préparation appliquée à un cas réel ou fil rouge

Séparer la relation des enjeux pour mieux négocier

- Comprendre le rôle des émotions et perceptions
- Désamorcer tensions et jeux de pouvoir
- Développer une communication assertive
- Instaurer un climat de confiance

Jeu de rôle : gestion d'une négociation à forte tension relationnelle

Passer des positions aux intérêts et créer de la valeur

- Identifier positions affichées et intérêts réels
- Techniques de questionnement et d'écoute active
- Reformulation pour faire avancer la négociation
- Générer des options créatives

Exercice : co-construction d'options à bénéfice mutuel

S'appuyer sur des critères objectifs pour décider

- Rôle des critères objectifs
- Identifier des références légitimes

- Argumenter sans imposer ni céder
- Renforcer la solidité des accords

Jeu de rôle : négociation basée sur critères objectifs

Gérer les situations difficiles et conclure durablement

- Faire face aux tactiques difficiles
- Utiliser le jiu-jitsu de la négociation
- Tester la solidité et la faisabilité de l'accord
- Formaliser un accord clair et applicable

Jeu de rôle final : négociation complète intégrant comportements difficiles, recherche d'accord et formalisation finale

Modules e-learning en compléments :

- Comment gérer les conflits avec assertivité ?
- Comment gérer ses émotions à chaud pour rester calme ?
- Quel est son profil de négociateur ?

INTERVENANTS

BENOIT MENAGER

Consultant passionné, aiguiseur d'orateurs, pour communiquer et négocier avec impact.

Vincent RIGHI

Vincent RIGHI Consulting

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

