

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, négocier 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

Chartres

25 au 27 nov. 2026

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

