

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

À distance

18 au 20 nov. 2026

- 18/11/2026 09:00 --> 20/11/2026 17:30 à À distance
 - 18/11/2026 09:00 --> 18/11/2026 17:30
 - 19/11/2026 09:00 --> 19/11/2026 17:30
 - 20/11/2026 09:00 --> 20/11/2026 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

