



FORMATION EN PRÉSENTIEL

# LA NÉGOCIATION RESPONSABLE

Dernière mise à jour le 26/01/2022.

## OBJECTIF

ÉLABORER UNE STRATÉGIE POUR NÉGOCIER DES ACCORDS OU RÉSOUDRE DES CONFLITS  
SAVOIR SE PRÉPARER ET STRUCTURER LES RÉUNIONS DE NÉGOCIATION  
SAVOIR GÉRER LES NÉGOCIATIONS COMPLEXES

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir préparer une réunion de négociation
- Savoir mener une négociation gagnant-gagnant

## PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise  
Cadre dirigeant  
Manager  
Directeur commercial  
DRH  
Directeur des Achats

## MODALITÉS D'ACCÈS

Référez vous au plan d'accès

Si la formation qui vous intéresse est dans moins de 10 jours, merci de nous contacter afin qu'il vous soit confirmé la possibilité d'inscription ou non

## MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation en présentiel  
Repas inclus

Tarif

**2200 € HT**  
par participant

Réf.

PRO-000017

Contact

+596696210146  
mdeneve@citadelle-sa.com

## PRÉ-REQUIS

- Aucun

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Accompagner une personne en situation de handicap, c'est avant tout savoir s'adapter. Si vous êtes en situation de handicap et que vous souhaitez participer à cette formation, merci de prendre contact avec l'École Citadelle qui vous accompagnera dans votre démarche.

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Mises en situation par des études de cas et des simulations de Harvard, testées auprès de dirigeants

Partage d'expérience entre participants favorisant une communauté de pratiques et une organisation apprenante

Analyse de documents vidéo-filmés reprenant des contextes réels de prise de décision complexe

Synthèses théorico-pratiques, intégrant diverses écoles de gestion des relations et des négociations complexes



Niveau

**Sans niveau de qualification**



Modalité

**Présentiel**



Effectif par session

**10 mini > 20 maxi**



Durée

**14 heures / 2 jour(s)**



## PROGRAMME

### CHAPITRE 1 : LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

Les 3 piliers de la négociation : Personnes / Problèmes / Processus

La gestion des tensions : Empathie & affirmation de soi /Coopération & compétition /  
Contrat & mandat

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 1*

### CHAPITRE 2 : LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION

Les personnes : Relations / Instructions / Parties prenantes

Les problèmes : Motivations / Solutions négociées ou pas / Justifications

Les processus : Structuration de la réunion / Communication

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 2*

### CHAPITRE 3 : LES PROCESSUS DE LA RÉUNION

Les temps de la négociation : Structuration du processus de négociation

Introduction de la réunion : Connexion & organisation

Corps de la réunion : Information / Invention / Évaluation / Décision

Conclusion de la réunion : Exécution & appréciation

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 3 & 5*

### CHAPITRE 4: LES NÉGOCIATIONS COMPLEXES

Négociations multipartites, multiniveaux et multiculturelles

*Lempereur & Colson, Méthode de négociation, ch. 7*

## LES PLUS

La formation s'appuie que 4 mises en situation HARVARD testées auprès de Dirigeant.

Le formateur est un ponte de la négociation, expert en négociation et médiateur en situation de conflits et de crises.



## INTERVENANT(S)

Alain LEMPEREUR est Professeur affilié, membre du Comité exécutif du Program on Negotiation (PON) à la Harvard Law School, professeur titulaire de la chaire Alan B. Slifka à l'Université de Brandeis (Massachusetts, USA) et directeur du Programme de Mastère «Coexistence et Conflit» à la Heller School for Social Policy and Management. Il est expert en négociation et médiateur en situation de conflits et de crises. Il intervient en soutien des entreprises de conseil, mais aussi comme conférencier et formateur pour des entreprises. Il a dirigé des programmes de recherche, de formation et de conseil dans une 50aine de pays, pour des administrations publiques internationales et nationales. Ancien Special Fellow de l'Institut des Nations unies pour la Formation et la Recherche (UNITAR), il appartient au réseau onusien des médiateurs. Il a contribué au développement de programmes pluriannuels d'appui au leadership en Afrique centrale et aux négociations d'accès humanitaire, ainsi qu'au Dialogue international pour la consolidation de la paix et le renforcement de l'Etat. Spécialiste de la négociation européenne, il a créé l'institut IRÉNÉ à l'ESSEC où il développa les programmes Négociateurs du Monde, et la chaire de négociation et médiation. En 2011, sa contribution a été reconnue par le Financial Times. Il a conçu, coordonné et délivré les enseignements de négociation à l'ENA, à l'ENPC et à la Commission européenne entre autre. Il a sorti une 15aine de livres ou de recueils de textes consacrés au leadership, à la médiation, à la négociation et à la philosophie du droit, et ses articles apparaissent dans des revues internationales. Il est lauréat Fulbright et Chevalier dans l'Ordre des Palmes académiques

## ÉVALUATION

Évaluation pratique sur des mises en situation, Niveau initial évalué par le formateur en début de formation

## ATTRIBUTION FINALE

Attestation de formation