

# MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX D'UNE NÉGOCIATION-NIVEAU 2 : NÉGOCIER GAGNANT-GAGNANT AVEC LA MÉTHODE HARVARD



## CONTEXTE

La notion « gagnant-gagnant » intrigue : mythe ou réalité ? Idéal moral ou véritable méthodologie pour créer des accords à forte ajoutée ? Négociateur gagnant-gagnant, c'est vouloir agrandir le gâteau pour le bénéfice de tous.

La bonne volonté ne suffit pas, il faut un savoir-faire. Les architectes n'échappent pas à la règle, ils ont besoin d'un mode d'emploi simple et pratique pour négocier gagnant-gagnant : la négociation raisonnée. Développée à Harvard, elle est conçue comme une alternative au marchandage. Elle s'appuie sur 5 principes directeurs et elle s'accompagne de la boîte à outil des 7 éléments de préparation.

## OBJECTIFS GÉNÉRAL

- Adopter une approche collaborative et rationnelle de la négociation pour atteindre des solutions mutuellement bénéfiques tout en maintenant des relations positives.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Adopter une approche collaborative et rationnelle en négociation
- Maintenir des relations positives et systématiser les gains mutuels

Formation animée par  
**Thomas GUEDJ**  
modalités  
d'évaluation :



TARIF : 800 € HT

**INSCRIPTIONS  
OBLIGATOIRES SUR  
NOTRE SITE WEB :  
CYCLE SCIENCES  
HUMAINES**

**PRÉREQUIS** : Avoir  
suivi la formation  
"Maîtriser les  
fondamentaux d'une  
négociation – Niveau 1"

**PUBLIC CIBLE** :  
Architectes et acteurs  
du cadre de vie

**NOMBRE DE JOURS/  
HEURES** : 2 jours/  
14 heures

## LES MÉTHODES MOBILISÉES

- Acquisition des connaissances pratiques directement applicables. Elle s'appuie sur des outils conceptuels, des simulations et des exercices. Les cas de négociation sont préparés, conduits puis débriefés.
- Le partage d'expérience entre participants et les cas concrets tirés de l'expérience internationale de l'intervenant enrichissent la démarche.

## JOURNÉE 1

- **Rechercher une alternative crédible au marchandage**
- **Les principes directeurs de la négociation raisonnée**
- **La boîte à outil des 7 éléments de préparation**

## JOURNÉE 2

- **Les techniques intégratives pour créer de la valeur à la table de négociation**
- **Les techniques distributives pour optimiser la répartition de la valeur**
- **Insister sur les critères objectifs à forte légitimité pour trancher les points litigieux**
- **Mesurer avec précision pouvoir en négociation**



« Ce label est décerné par la Branche architecture. Les conditions de prise en charge de cette action de formation labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en oeuvre par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP) »

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation. Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO. Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.