



## ON NE NAIT PAS NEGOCIATEUR... ON LE DEVIENT !

FORMATION-NEGOCIATION.COM  
Société de conseil & de formation en négociation

### Sommaire

CONSTAT - OBJECTIF - CONCEPT

MÉTHODE

LE CONTENU TYPE D'UN SÉMINAIRE

FORMATION-NEGOCIATION.COM : UN RESEAU DE SPECIALISTES EN NEGOCIATION

DURÉE D'UNE FORMATION TYPE

MOYENS MIS EN OEUVRE

L'ÉQUIPE D'EXPERTS

QUELQUES RÉFÉRENCES ...

### Constat

Qu'il s'agisse d'effectuer un achat auprès d'un fournisseur, de recenser les besoins réels auprès des clients internes, d'améliorer les clauses d'un contrat existant, de développer un partenariat efficace, de conduire un programme d'investissement, de réduire les écarts, d'optimiser la valeur ajoutée, de conduire une équipe, de gérer les interfaces, de modifier des organisations, d'éviter les conflits : le monde de l'Entreprise - pour ne rien dire de celui de la diplomatie et des enceintes internationales - multiplie quotidiennement les occasions de négocier.

Or, paradoxalement, et alors que la négociation constitue un axe stratégique de la compétence managériale, sa maîtrise reste livrée aux aléas de l'intuition ou de la chance: sauf exception, les cadres ne sont guère préparés à une pratique récurrente qui suppose à la fois : savoir faire et savoir être.

### Objectif

L'objectif de la formation dispensée est d'enseigner aux participants les savoirs qui leur permettront de connaître leur profil de négociateur, d'acquérir le recul et la maîtrise nécessaires à la conduite de toutes leurs négociations, que celles-ci soient internes ou externes. Cette formation a donc pour objectif de mettre les cadres concernés en condition d'améliorer leurs compétences de négociateur en acquérant tout à la fois les règles d'un savoir faire, et les bases d'un savoir être.

Il relève aussi de l'objectif de ce séminaire de doter chacun des participants des outils, reproductibles au quotidien, nécessaires au développement des performances de négociation.

### Concept

La démarche de FORMATION-NEGOCIATION.COM est née du constat que toute bonne négociation, indépendamment de sa nature (commerciale, sociale, interne, inter culturelle ou diplomatique) et de son objet, s'accomplit selon un processus précis.

Les différentes phases de la négociation, et les savoir-faire qui s'y rapportent, sont explorés au moyen d'exposés des processus suivis de mises en situation pratiques qui sont enregistrées à l'aide de deux caméras, puis analysés en séance.

Les participants s'initient au processus de la négociation et apprennent concrètement comment optimiser et professionnaliser leurs négociations.



## Méthode

Notre approche relève du transfert de savoir faire de nos experts sur la base d'exposés techniques illustrés par des exemples tirés de la réalité des entreprises et nourris d'échanges à partir de l'expérience vécue des participants, une mise en œuvre est aussitôt proposée à l'aide de mises en situation pratiques, rédigées préalablement avec le donneur d'ordre de la formation.

Ces mises en situation pratiques s'inscrivent dans une progression pédagogique incluant à mesure l'ensemble des compétences attendues de la part d'un bon négociateur.

C'est pourquoi les mises en situations pratiques proposées le premier jour de la formation sont volontairement empruntées à des domaines étrangers à l'environnement professionnel des participants.

Ce parti pris pédagogique a pour but, d'une part d'enlever à « l'apprenti négociateur » l'appui qu'il est toujours tenté de prendre sur ses compétences techniques pour convaincre, quand il devrait au contraire se concentrer sur l'échange et, d'autre part, de se concentrer sur la méthode et les techniques de négociation proprement dites.





## Le contenu type d'une formation :

### 3 étapes pour négocier

Cette approche pragmatique, animée par des experts en négociation, permet aux participants D'assimiler progressivement les compétences clefs du négociateur :

**1. Préparer**, fixer son objectif, déterminer ses composantes & les valoriser

Préparer ses questions, sélectionner les informations importantes,

**2. Conduire la négociation** et gérer la rencontre

Poser les bonnes questions, donner de bonnes informations

Se faire comprendre, écouter et analyser

Savoir solliciter une suspension de séance

Construire une offre

Ajuster les échanges

Être en phase, réduire les écarts

**3. Conclure un accord**

Gérer les demandes tardives

Finaliser la négociation

Les règles de l'accord



<b>08h30</b>	Accueil - Tour de table	Récapitulatif jour 1	Recapitulatif jour 2
<b>09h30</b>	Introduction au modèle Herrmann de préférences mentales	La proposition	La finalisation et la conclusion de la négociation
<b>10h30</b>	Exercice pratique (N° 1) à partir du modèle Restitution des profils de négociateur	La contre proposition	Filmage de l'exercice N° 5
<b>11h00</b> <b>12h30</b>	Introduction à la négociation	Les signaux verbaux et non verbaux	Restitution de la vidéo de l'exercice N° 5
<b>14h00</b>	La préparation	L'ajustement des positions	La gestion du temps et du processus de la négociation
<b>15h00</b>	Exercice pratique de preparation (N° 2)	Exercices N° 3 & 4	Réponses aux questions spécifiques des participants
<b>16h00</b>	Conduire la négociation - Savoir créer le bon climat (exercices de communication)	Exercices N° 3 & 4	Conclusion de la formation
<b>17h00</b>	Mises en situations pratiques	Restitution et analyse des vidéos	/
<b>18h00</b>	Analyse des videos - Restitution des exercices	Présentation de l'exercice N° 5	/
<b>19h00</b>	Réponses aux questions spécifiques des participants	Réponses aux questions spécifiques des participants	/

(\*Emploi du temps donné à titre indicatif et ne constituant pas un engagement contractuel)



## FORMATION-NEGOCIATION.COM : un réseau de spécialistes en négociation

### 2 services

Notre expertise est à la fois pointue et large ; pointue, car nous nous occupons exclusivement de négociation; large, car nous intervenons dans tous les champs de la négociation et que nous en couvrons toutes les thématiques :

- négociations commerciales (achats & ventes),
- négociations sociales
- négociations internes
- négociations transculturelles

A ce titre FORMATION-NEGOCIATION.COM met à la disposition de ses clients trois types de services :

### Accompagnement & conseil, formation

#### 1. Accompagner & conseiller les entreprises dans leurs réflexions stratégiques

##### *En amont*

- fixation d'objectifs
- plans stratégiques
- préparation des dossiers de négociation
- détermination des éléments négociables

##### *Au cours des négociations*

- accompagnement individuel
- encadrement d'équipes de négociation
- organisation et exploitation des suspensions de séances
- élaboration des propositions
- pilotage de la communication
- conduite déléguée de négociation

##### *En aval*

- analyse des résultats
- accompagnement individuel
- encadrement d'équipes de négociation



#### 2. Transférer les compétences techniques et relationnelles

##### Formations interentreprises

- Inscrits à titre individuel, des responsables d'entreprises différentes acquièrent les fondamentaux de la négociation tout en confrontant leurs expériences.



### Formations intra entreprise

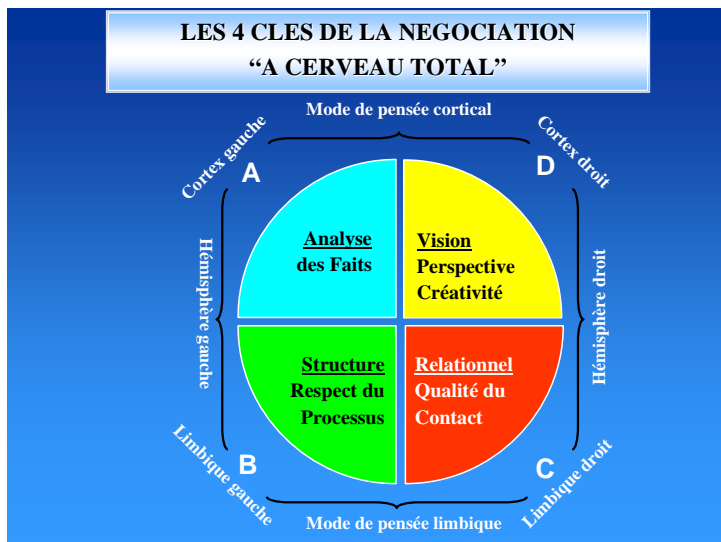
- Ces séminaires, réservés à une entreprise précise, peuvent être dédiés, selon la composition du groupe, soit à une formation fondamentale, soit à une problématique sectorielle (commerciale, management, relations sociales...).

### Formations complémentaires

- Optimiser des connaissances et savoir faire particuliers dont la maîtrise est particulièrement utile en négociation (communication, organisation, management interculturel, cohésion d'équipe projets de négociateurs, fixation d'objectifs, écoute active, négociation en langue étrangère.....)

### Conférences sur le thème de la négociation

- Si vous souhaitez faire passer un message à l'occasion d'une réunion d'entreprise ou d'une convention, nos experts sont à votre disposition pour animer des conférences, par exemple :
  - « comment passer d'une logique d'affrontement à une logique d'échange »,
  - « tous négociateurs dans l'entreprise »,
  - « transformer votre adversaire en partenaire »
  - « savoir négocier avec d'autres cultures »...





## ON NE NAIT PAS NEGOCIATEUR, ON LE DEVIENT !

### Durée d'une formation type\*

Dans le but de réduire au maximum le temps d'absence des cadres dans l'entreprise lors de leur formation, l'amplitude du temps de travail des journées est calculée pour permettre de couvrir 4 jours normaux en l'espace de 3. Le rythme de ces journées a été précisément étudié pour favoriser l'apprentissage et l'assimilation progressive des compétences clés du négociateur.

Une journée de rappel/bilan peut être mise en place à la demande, 3 mois après la formation initiale. De même, la troisième journée peut ne pas être consécutive aux deux premières pour permettre un aménagement encore plus souple de l'emploi du temps des publics concernés.

### Les moyens mis en oeuvre

Pour ce stage, une série de procédures et de documents sont proposés :

#### **Document personnel du participant**

Chaque participant se voit remettre au début du séminaire un document personnel du participant pour y noter, au fur et à mesure, les divers points de cours évoqués par le formateur. Cette formule lui permet à tout moment de se replonger dans ses notes pour retrouver un point de détail du processus de négociation ou pour expérimenter un savoir-faire.

#### **Profil personnel de préférences mentales (H.B.D.I.)**

Préalablement à la formation, chaque participant remplit sur internet (avec un code d'accès confidentiel) un questionnaire de 120 items lui permettant de connaître son profil de préférences mentales (H.B.D.I.). Chaque participant reçoit son profil confidentiellement lors de la première journée. Ceci lui permettra de le comparer aux différentes aptitudes nécessaires en négociation à l'aide d'exercices pratiques.

#### **Système vidéo pédagogique**

Afin de renforcer la vertu pédagogique des travaux pratiques, les séances de négociation sont filmées grâce à un système vidéo en circuit fermé. Le groupe de stagiaires est divisé en deux. Pendant qu'un groupe négocie la 1ère mise en situation, l'autre groupe peut suivre son déroulement qui est commentée en temps réel par le formateur dans la salle plénière (afin d'éviter le parasitage de la négociation que ne manqueraient pas de susciter la présence ou l'intervention du formateur en direct, dans la salle vidéo),.

Puis c'est au tour du second groupe d'être filmé lors de la 2<sup>ème</sup> mise en situation, pendant que le premier groupe devient à son tour observateur.



Lorsque les négociations sont terminées, chaque groupe regarde sa performance et l'étudie avec le formateur. Celui-ci analyse et commente les diverses erreurs qui ont pu être faites mais pointe et développe aussi les progrès réalisés. Documents pédagogiques : au début du séminaire, chaque participant se voit remettre un document guide permettant la prise de notes et reprenant les grands outils développés. Cet outil jugé très pratique et pragmatique par les participants, peut servir de référence et de guide permanent de négociation dès le retour en entreprise.

### **Mises en situations pratiques, rédigées sur mesure, adaptées à votre environnement professionnel**

Situations originales élaborées sur mesure, à partir de situations réelles (simplifiées afin de faciliter la mise en situation des participants et une mise à l'épreuve de leurs capacités méthodologiques).

### **« Hot Line » durant 12 mois après les formations**

Possibilité offerte aux participants, pendant 12 mois, d'appeler un expert pour un cas précis de négociation et recueillir son avis, entre autres sur la préparation.

### **Séances d'accompagnement personnalisées**

Entretiens particuliers destinés à répondre aux questions dont la teneur peut relever de la confidentialité ou dont la spécificité n'offre que peu d'intérêt pour le reste du groupe, lors des formations.

### **Journée de bilan/rappel**

A la demande, journée dédiée à l'évaluation de la mise en oeuvre du processus, à la reprise des points nécessaires et à une étude de cas complète permettant une révision générale des points du séminaire de base. Cette journée est précédée par l'envoi de questionnaires destinés à révéler les problématiques résiduelles dans l'application au quotidien des outils étudiés lors du séminaire.

**Seul 30% du temps du séminaire est consacré à la théorie** le reste, 70%, étant destiné à la pratique via les exercices, les préparations de mises en situations, la négociation des situations pratiques, l'analyse des prestations effectuées par les participants avec le commentaire du formateur, les échanges interactifs.

**N.B. : Les interventions peuvent se faire en langue française ou anglaise**





## L' EQUIPE D'EXPERTS

Siège social :

FORMATION-NEGOCIATION.COM

16, rue de la Comète

PARIS VII°

Adresse de correspondance commerciale :

125 allée du Bois – 06140 Vence

Téléphone : (33) 04 93 24 07 30 – (33) 06 74 02 04 24

Mail: [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)

L'équipe d'experts en négociation de FORMATION-NEGOCIATION.COM est composée de professionnels issus de différents horizons (consultants ou cadres supérieurs en entreprise, dédiant une partie de leur temps de travail au réseau d'experts), qui ont décidé de transmettre à leurs pairs l'expérience acquise au travers de situations de négociation dans tous les domaines, à un moment de leur parcours professionnel, constituant à elle seule un véritable « benchmark ».

Après une formation d'une année au sein de la société FORMATION-NEGOCIATION.COM, tant au cours de situations de négociations réelles qu'au cours de séminaires dispensés à travers le monde, ils acquièrent la licence d'animation de formations et d'assistance des entreprises en négociation.

Des audits pluriannuels sont effectués par le cabinet FORMATION-NEGOCIATION.COM auprès de ses experts pour pouvoir garantir l'excellence des prestations réalisées en son nom. Les séminaires réalisés en Anglais ou Allemand sont animés par des experts de langue maternelle Anglaise ou Allemande.

Chaque expert fait partie du comité de réflexion de la société FORMATION-NEGOCIATION.COM, chargé en permanence d'ajuster les techniques enseignées aux dernières évolutions et meilleures pratiques de négociation observées dans le monde professionnel et diplomatique.

## Quelques références

Les experts du cabinet FORMATION-NEGOCIATION.COM au titre d'experts en négociation, sont intervenus auprès de grands comptes, dans tous les secteurs publics ou privés (industrie, distribution, banques et assurances, agroalimentaire, luxe, automobile, services.....) Parmi lesquels on peut citer (entre autres) :

Capsugel, General Motors, Bocard, Unilever, De Dietrich SAS, De Dietrich Thermique, INET CNFPT, Conseil Général du Loiret, Bouygues UK, Faurecia Bloc Avant, Mars PF France...





## Tarifs

- Session interentreprises (3 jours) = 1 950,00 Euros HT\*/personne (frais hôteliers en sus)
- Session intra entreprise (3 jours consécutifs ou 2 jours + 1) = 14 000,00 Euros HT\* (12 participants)
- Session intra entreprise (3 jours + 1) = 18 000,00 Euros HT\* (12 participants)
- Journée de bilan/rappel = 4 000 Euros HT (12 participants)
- Honoraires de conseil ou d'accompagnement individuel ou collectif = base horaire de 500,00 Euros HT (3 000 Euros HT/jour)
- Conférences : 5 000 Euros HT par conférence

### Ce montant inclus :

- Les frais de licence des profils H.B.D.I.\*\* de préférences mentales de chaque participant au stage,
- La « hot line » de 12 mois après la formation
- La mise à disposition du matériel pédagogique incluant les études de cas issus de notre bibliothèque d'exercices pratiques
- La mise à disposition du matériel audiovisuel.

### Ce montant n'inclus pas :

- Les frais de déplacement et d'hébergement de l'intervenant expert à partir de son domicile
- La rédaction des mises en situation « sur mesure », adaptées spécifiquement à votre environnement professionnel (prévoir 4 000 Euros HT par étude de cas adaptée)
- La location du matériel audiovisuel de la journée de rappel (si nécessaire, dans le cadre d'un choix de sessions de formation 2+1 ou 3+1)
- La location des salles de formation et les frais d'hébergement des participants

\*\* H.B.D.I. = Herrmann Brain Dominance Instrument (instrument de mesure des préférences mentales)

- Testez gratuitement vos capacités de négociateur sur notre site internet <http://www.formation-negociation.com/test.htm>
- Toutes les dates de nos sessions interentreprises [http://formation-negociation.com/sessions\\_interentreprises.htm](http://formation-negociation.com/sessions_interentreprises.htm)
- Téléchargez nos programmes de formation <http://www.formation-negociation.com/telechargement.htm>