

Négociation stratégique

Les outils pour négocier dans un contexte multiculturel

INTERVENANTS : JEAN-PIERRE MARIACCIA ET MICHEL RUDNIANSKI

DURÉE	HORAIRES	PRIX
1 jour	9h-17h30	990 € *

* Prix HT par participant, documentation et forfait repas inclus.

// Objectifs

Permettre aux acteurs d'une négociation :

- / De resituer cette négociation dans son contexte et mieux déterminer ainsi ses véritables enjeux
- / Comprendre les ressorts psychologiques souvent implicites des acteurs
- / Définir de façon rationnelle une stratégie de négociation permettant d'en optimiser les résultats

// Public concerné

Dirigeants, Managers qui souhaitent avec leurs pairs, progresser en négociation et s'approprier de nouvelles pratiques et outils, utiles à la négociation stratégique.

Programme

Fruit de la mondialisation, la concurrence accrue entre les entreprises implique pour celles-ci un degré de liberté encore plus diminué par les effets de la crise financière et économique qui se développe actuellement. Dans ces conditions, comment l'entreprise doit-elle s'y prendre pour négocier au mieux de ses intérêts ? Quels sont les outils qu'elle peut mettre au service de ses négociateurs ?

// Affronter les situations de négociations difficiles : les stratégies efficaces

- / Optimiser son efficacité personnelle en négociation
- / Négocier en cas d'agressivité ou de manipulation de l'autre partie
- / Désamorcer les résistances et gérer les conflits
- / Gérer les pièges des négociations multiples

// La négociation : une compétence stratégique pour l'entreprise

- / Les éléments caractéristiques d'un processus de négociation
- / Le rôle de la culture dans la négociation
- / Négocier de façon rationnelle : les outils de la Théorie des Jeux
- / La psychologie dans la négociation : les leçons de la Prospect Theory

// Cas de négociation stratégique

// Préparer et conduire une négociation stratégique : les meilleures pratiques

- / Choisir une stratégie de négociation : l'approche occidentale, l'approche chinoise
- / Maîtriser les outils de la préparation stratégique : les apports des écoles de négociation
- / Choisir ses tactiques de négociation : zone de repli, points de blocages, points de fixations, argumentation
- / Les leçons des négociations à forts enjeux : Camp David, Gatt, Oslo, Durban, négociations sociales en Europe en 2009