



PERFORMANCES

37, rue d'Amsterdam

75008 - Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

<http://www.lca-performances.com>

Programme de formation

Négociation RH

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	2
Programme de formation	3
Logistique Pédagogique	
Méthodes pédagogiques	6
Organisation du séminaire	7
Documentation pédagogique	7
Prix de formation	8
Conditions générales	8

sommaire

■ Contexte de formation

Vous savez que les meilleurs négociateurs n'ont pas le temps d'imiter leurs pairs. Ils font émerger par leur dynamisme et par leur esprit créateur des compétences nouvelles et inimitables. Que vous soyez le Directeur Général ou des Ressources Humaines, vous tirerez profit de ce séminaire grâce à l'acquisition de nouvelles méthodes de négociation qui répondent aux évolutions sociales, créent des conditions productives au sein des organisations.

A tout moment de la négociation vous serez en mesure de distinguer la tactique et la stratégie : la tactique comme science des moyens, la stratégie en tant que science des buts. Si votre but consiste à préserver les emplois, améliorer les conditions de travail, parvenir à un partage plus équitable des richesses, pour cela vous pouvez employer plusieurs moyens, la négociation, la pression, l'influence, la dénonciation, la subversion...

Vous saurez comment entrer en négociation en sachant avec précision quelle sera votre position et comment faire si celle-ci échoue, quelle alternative vous allez choisir à ce moment-là pour mieux vous imposer en tant que négociateur.

Fixer les buts et définir une stratégie constitue déjà l'une des plus sûres manières de les atteindre. Le succès de vos négociations dépend pour beaucoup de votre comportement mais aussi d'une excellente capacité à décrypter les attitudes et véritables mobiles de vos partenaires internes et externes. Car l'art de conduire une négociation gagnante est fondé sur des relations et des stratégies solides et non seulement sur l'illusion de l'intérêt immédiat. Les entraînements pratiques vous permettent de perfectionner l'usage des mécanismes stratégiques et tactiques de la négociation gagnante.

■ Objectifs de formation négociation RH

Voilà une méthode de négociation issue de l'observation, de l'analyse et de la pratique des négociateurs les plus performants. C'est en repérant des traits communs chez ceux qui réussissent que nous avons mis au point cette méthode.

Voici les objectifs que ce séminaire vous permet d'atteindre:

- Découvrir et comprendre son « comportement de négociateur » et mesurer les effets efficaces et inefficaces de son style sur le plan relationnel, organisationnel et stratégique,
- Acquérir les méthodes et les outils de communication pour mener à bien des négociations difficiles et dominer les situations complexes qui ont tendance à saper l'efficacité de négociateur,
- Apprendre à utiliser les comportements adaptés aux différentes typologies d'interlocuteurs pour développer les relations optimales dans les différentes phases de négociation,
- Apprendre à résister aux pressions et déjouer les tactiques les plus habiles des partenaires qui cherchent à obtenir les meilleurs avantages sans contrepartie,
- Maîtriser les techniques de négociation, découvrir les véritables pouvoirs des partenaires en présence et utiliser les tactiques les plus performantes pour faire avancer vos objectifs stratégiques,
- S'approprier des méthodes permettant de décoder les stratégies des partenaires et les utiliser, avec efficacité, comme points d'appui dans la conduite des négociations.

Le consultant et le concepteur de cette formation négociation aurait le plaisir de vous accueillir, et de vous accompagner personnellement dans ce challenge. Un séminaire comme celui-ci vous permettra d'accomplir de véritables exploits en tant que négociateur. Il sera l'une des expériences les plus passionnantes de votre vie professionnelle.

📌 Programme de formation négociation RH

I. Découvrir ses potentialités de négociateur

📌 Ce module vous permet d'établir un bilan personnel de négociateur, d'identifier votre profil qui vous indique vos points forts et vos axes de progrès. Il constitue un puissant outil pour bâtir une nouvelle approche de négociation fondée sur des analyses justes et des préconisations concrètes.

- La réalisation d'un diagnostic complet qui vous permet d'identifier comment fonctionne votre cycle de négociateur et quel est son degré d'efficacité en situation réelle,
- La prise de conscience des effets que l'on risque de produire par ses attitudes auprès de différentes typologies de partenaires et sur leurs comportements individuels ou collectifs,
- L'élaboration d'un check-list précis de « vos dérapages » dans des situations de négociation, quelles que soient leurs origines, relationnelle, organisationnelle ou stratégique,
- L'apprentissage des techniques de communication verbale et gestuelle qui vont dynamiser les personnalités des stagiaires par la clarification de leurs objectifs de progrès et la compréhension des enjeux qui découlent, d'une bonne ou mauvaise communication,
- L'entraînement à l'appropriation des techniques de flexibilité relationnelle interactive s'exprimant dans la logique d'un processus de négociation « gagnant-gagnant ».
- La mise au point de votre plan d'action de progrès en recentrant votre « style de négociateur », en accord avec votre personnalité.

Ici vous découvrirez comment le style de négociation conditionne-t-il la capacité à agir de chacun, de quelles ressources vous disposez ou au contraire quelles sont les obstacles qui limitent votre désir d'agir et de progresser et dans quelle direction orienter votre développement de négociateur.

II. Comprendre la stratégie de ses partenaires

📌 Qu'est ce qui fait la différence entre les meilleurs négociateurs et les autres ? La technique, le leadership, l'organisation ? Certes. Mais ce qui fait vraiment la différence, c'est l'attitude professionnelle avec laquelle le négociateur aborde son entretien et crée son capital de confiance.

- L'analyse des stratégies des partenaires en présence et leurs contributions possibles au développement de l'organisation,
- L'entraînement à la recherche des informations manquantes pour consolider vos différents axes stratégiques de négociation,
- La définition des critères de base pour la construction d'un Plan Stratégique Partenaire à partir de la position politique et sociale de votre entreprise,
- La hiérarchisation des "intérêts prioritaires" des partenaires sociaux et les traduire en levier de l'action stratégique en cohérence avec la politique de l'entreprise,
- La définition des objectifs par type de projet social, économique ou organisationnel en fonction de la hiérarchie établie, par profil de négociateurs et par la spécificité des enjeux actuels ou potentiels,
- La clarification des orientations de développement stratégique de l'entreprise et la mise en cohérence de vos plans de négociation en conformité avec les Plans Stratégiques Partenaire.

Si votre message ne passe pas, c'est peut-être que vous ne tenez pas compte des mobiles stratégiques et de l'environnement social, économique ou culturel de vos partenaires.

III. Maîtriser les principes de négociation

☑ Viser le développement de vos potentialités, c'est avant tout de vous donner l'envie de diversifier votre façon de négocier, vous fournir les moyens dont vous avez besoin pour progresser ou s'évaluer en cours de route.

- La préparation de la négociation à partir des critères tels que : les objectifs poursuivis, points de rupture, propositions, concessions...
- L'organisation des phases de négociation par type d'interlocuteurs individuels ou collectifs, leurs forces synergiques ou antagonistes ainsi que leurs positions affichées,
- La définition des tactiques de recentrage de votre démarche selon les différents scénarios d'évolution des forces synergiques et antagonistes émergeant du processus de la négociation,
- Les méthodes de synchronisation ou de repli de vos positions de négociateur selon le profil du partenaire et du type de négociation,
- La différenciation des approches stratégiques et tactiques entre les négociations coopératives, conflictuelles et mixtes,
- Les exercices pratiques à la valorisation des concessions par rapport au coût rationnel - coût subjectif permettant justifier l'exigence de contre-partie,
- Les concepts, outils, techniques et tactiques seront mis en application à travers de cas de simulation réelle.

C'est en quelque sorte à mettre à votre disposition un choix plus étendu d'approches des négociations, plus finement adaptées à chaque typologie comportementale des partenaires en présence. Ceci permet de réussir plus systématiquement dans tous types de négociations et par conséquent d'accroître la performance de votre organisation.

IV. S'entraîner aux techniques de négociation

☑ Cette méthode d'entraînement à la négociation se différencie des approches classiques. Elle s'appuie uniquement sur des processus d'action et implique de ce fait une approche logique, rationnelle, réfléchie de la réalité professionnelle.

- L'entraînement à la pratique d'utilisation de nouveaux réflexes de l'argumentation dans les situations où le partenaire décide : de revoir ses position, d'annoncer la rupture de négociation, d'exiger une revendication démesurée, de revenir sur l'accord déjà conclu...,
- Les techniques pour renverser le rapport de force à son avantage : les méthodes pour faire face aux situations de bluff, de fausses revendications, de chantages de tactiques déloyales,
- L'entraînement à l'application pratique des règles fondamentales d'une négociation gagnante, seules capables de démontrer de façon rationnelle, le rapport entre le coût d'une concession et la valeur d'une contre-partie,
- Les simulations des négociations pour stimuler les capacités réactives des stagiaires à identifier rapidement les points négociables ou non négociables et savoir apprécier les incidences des concessions et des contre-propositions.

Ce processus ne se limite pas à des changements de façade difficile à stabiliser et à fixer dans la durée, mais entend permettre une reprise en mains et en profondeur de chaque stagiaire, par lui-même.

V. Les conditions d'une négociation réussie

☑ Il s'agit d'un outil complet pour vous entraîner à aborder vos négociations avec un état d'esprit à la fois positif et professionnel.

- L'entraînement à l'acceptation des enjeux de l'autre et prise en considération de ce qu'ils sont,
- Le développement de vos capacités à valoriser à fond votre seul véritable atout, la qualité des propositions,
- L'intégration des techniques qui font émerger un comportement positif en toutes situations, même les plus agressives,
- Les méthodes pour vendre la politique de son entreprise à l'autre et vendre les propositions de l'autre à son entreprise,
- La différenciation des types de négociation selon leur contribution au développement économique, technologique et social à court et à long terme.

Le pragmatisme de la méthode favorise l'action et procure des applications pratiques permettant d'atteindre ses objectifs et de déjouer les pièges qui font rater des négociations.

☐ Méthodes pédagogiques

La formation stratégie d'entreprise propose un dispositif complet de méthodes interactives dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant le séminaire et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation développement personnel se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyée par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation stratégie d'entreprise est déployé en trois phases :

Avant le séminaire

- Avant le séminaire, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation négociation en ligne. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :
- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs de développement et préparer votre formation négociation.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de négociation.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation négociation.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant le séminaire

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style de votre profil, afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences en matière de négociation à la spécificité de vos objectifs professionnels.

- Appropriation des contenus de formation négociation par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, mettez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après le séminaire

Avant la fin du stage, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisé.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis du séminaire, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après le séminaire.
- La mise en place d'un suivi personnalisé, basé sur un dispositif d'accompagnement par télécoaching.
- A la fin du stage, chaque participant développe son plan d'action de progrès. Cette démarche stimule pour aller jusqu'au bout de sa progression, en traduisant les nouveaux acquis dans l'application réelle.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching personnalisés.

Le bilan des performances avec chaque stagiaire s'effectue 3 mois après la session pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée et intégrée dans leur pratique opérationnelle.

📌 Organisation du séminaire

Une concentration permanente, une participation active au séminaire de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiqué aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre dynamique de stagiaires pour ce séminaire se situe entre 4 et 6 afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent vers 18 heures. Nous suggérons aux participants de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, ils seront accueillis par le consultant autour d'un café.

📌 Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes du séminaire. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation négociation et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de ce séminaire contiennent entre 200 et 300 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issu des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie de formation négociation, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases méthodologiques de la formation négociation,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation développement personnel,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation négociation.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation négociation vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. Pas à pas elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation négociation peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
<i>Réalisation de la session de formation</i>	21	-
TOTAL	21	1570,00 €

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

☐ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence, elle vous sera adressée après le stage. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez acquis le niveau correspondant au programme de ce séminaire.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début du stage, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd.

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux. Les frais de déplacement et d'hébergement du consultant sont inclus dans le budget.