

La négociation coopérative

La plupart des professionnels – en particulier les cadres, les enseignants... - sont bien souvent amenés à négocier : avec des clients, des collègues, des fournisseurs...

Qu'il s'agisse de négocier des conditions matérielles ou l'avenir d'un collaborateur, l'accès à un local ou un horaire plus adapté à nos besoins, ce sont souvent des moments de tension, voire de stress, pour soi-même comme pour son interlocuteur. Et le stress peut durcir, rendre désagréable, jusqu'à empêcher tout progrès vers l'objectif qu'on s'était fixé au départ...

Pour dépasser ces stress, pour faire en sorte que chaque partie à la négociation en ressorte gagnante, la négociation coopérative donne des outils puissants, simples à maîtriser.

Loin des attitudes manipulatrices que beaucoup croient nécessaires pour négocier, vous découvrirez au contraire que la négociation coopérative prend authentiquement soin de vous, de l'autre, et de l'environnement. Afin que les résultats à court terme ne préteritent pas nos relations à long terme !

Contenu

Les différents styles de négociation.

Les principes de la « négociation raisonnée » (R. Fisher & W. Ury).

La MESORE, « MEilleure Solution de Rechange ».

Comment surmonter les écueils rencontrés le plus fréquemment en négociation ?

Nombreux exercices de négociation, sur des situations amenées par les participant-e-s.

Durée

Deux jours (consécutifs ou non).

Méthodologie

Fortement participative, sur la base de notions théoriques simples. Nombreux exercices sur des situations apportées par les participant-e-s.