

FORMATION

INSTITUT
131

NÉGOCIATION RAISONNÉE Méthode Harvard



La négociation raisonnée, dont les principes ont inspiré fortement la médiation et qui ont été systématisés par une équipe de professeurs de Harvard, se veut une alternative aux pratiques courantes de négociation commerciale. C'est une méthode de négociation qui apporte des outils concrets pour répondre aux besoins de l'ensemble des parties prenantes.

Prérequis

Absence de prérequis

Les objectifs

- Mieux définir son système de communication en négociation pour échanger de l'information pertinente
- Utiliser un outil permettant de cerner ses intérêts et ceux de son environnement pour éviter les marchandages inutiles et les guerres de position
- Faire appel à des outils de créativité en cas de situation bloquée
- Rétablir l'équilibre face à des personnes plus puissantes ou déloyales

Secteurs d'activités dans lesquels s'exerce la médiation

Tous secteurs d'activités

Accessibilité & prise en compte des situations de handicap

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter nos locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap énoncée. En fonction des demandes spécifiques, nous mettrons tout en œuvre avec nos partenaires spécialisés pour réaliser la prestation.

Notre référent Handicap est Mme Sabrina Chair, joignable par mail : schair@cmap.fr

N° SIRET 435 001 557 00014

N° NAF 8559A

Enregistrée sous le numéro 1175 56630 75

auprès du préfet de la région Île-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Coût de la formation

Le tarif est de 1200 € H.T. (soit 1440 € T.T.C.) pour les 16h de formation

La durée

16 heures planifiées sur 2 journées (de 9h à 18h)

Public concerné

Chefs d'entreprise, médiateurs, avocats, responsables juridiques, managers commerciaux et financiers de l'entreprise, etc.

Tout professionnel désirant perfectionner ses techniques de négociation

Voies d'accès

- Formation continue
- Candidature libre

Méthode

- Formation utilisant le matériel pédagogique de Harvard
- Formation essentiellement basée sur des études de cas et des négociations à 2, 4 ou plus
- Un canevas général de préparation aux négociations proposé en conclusion

Délais d'accès

11 jours ouvrés avant le début de la formation

INITIATION À LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

Jour 1

Découverte et analyse de son mode de fonctionnement en négociation

- Les a priori en négociation
- Comment éviter les guerres de position
- La coopération et ses dangers
- Comment s'appuyer sur des données objectives
- Travailler sur les intérêts
- Préparer efficacement une négociation
- Comment créer de la valeur
- Savoir réclamer sa part de gâteau
- Attitudes face à la ruse, la manipulation, la disqualification
- Se fabriquer du pouvoir en négociation
- Un test sur le profil de négociateur

Jour 2

Résolution de conflit, la gestion de la relation en négociation

- Comment gérer son stress
- Exprimer ses sentiments sans agresser
- Comment gérer la tension lorsque les a priori réciproques sont importants
- Comment augmenter la probabilité de succès d'une demande
- Comment négocier quand on est contraint de traiter
- Elaborer sa stratégie pour obtenir plus
- Elargir dans la vie le champ négociable

INITIATION À LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

Dates

16 et 17 septembre 2025

Civilité _____

Nom _____ Prénom _____

Date et lieu de naissance __ / __ / __ à _____

Société _____

Fonction _____

Adresse de facturation Professionnelle Personnelle

Code postal _____ Ville _____

Téléphone _____

Courriel (contact inscription) _____

Courriel participant (si différent) _____

Comment avez-vous connu notre formation ? _____

Le tarif est de 1200 € H.T. (soit 1440 € T.T.C.) pour les 16h de formation

Je règle par :

Chèque bancaire à l'ordre du CMAP

Virement bancaire
 BNP PARIBAS Grande Armée
 IBAN : FR 76 3000 4008 1300
 0104 6941 451
 BIC : BNPAFRPPPGA

Autre (merci de préciser)

Les informations recueillies dans le cadre du présent bulletin d'inscription font l'objet d'un traitement informatique par le CMAP-Institut 131 à des fins de gestion des relations avec ses clients et prospects.

Conformément à la loi «informatique et libertés» du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en vous adressant par courrier au CMAP-Institut 131, 39 avenue Franklin D. Roosevelt, 75008 Paris ou par mail à institut131@cmmap.fr ou par téléphone au 01 44 95 11 40.

* Tarif soumis à modification. Le tarif applicable sera celui en vigueur au jour de la facturation par le CMAP-Institut 131 .

- J'ai bien pris connaissance [des conditions générales](#) et compris la nature de mon engagement.
- J'accepte la publication d'une photo de groupe sur les réseaux sociaux du CMAP-Institut 131
- J'accepte la diffusion de mon adresse email aux participants du groupe de formation.

Cachet de l'entreprise
date et signature