

En négociation, les différents intervenants recherchent de plus en plus des partenaires ou des alliés qui croîtront ensemble. Donc, la relation « gagnant-perdant » doit faire place à un esprit d'entraide, particulièrement en ce qui concerne les fournisseurs et les clients. L'emphase doit donc être mise sur « l'enjeu » de la négociation en tentant de satisfaire les intérêts respectifs des intervenants. La session de formation vise à développer les habiletés du participant à conclure une entente qui satisfasse les principaux besoins/intérêts des partenaires.

OBJECTIFS

OBTEINIR, AVEC SES FOURNISSEURS ET CLIENTS INTERNES/EXTERNES, UNE ENTENTE QUI RÉPONDE LE MIEUX POSSIBLE AUX BESOINS/INTÉRÊTS MUTUELS.

Au terme de cette session, les participants seront en mesure de :

- *préparer une stratégie de négociation pour une situation donnée;*
- *amorcer une négociation afin d'en arriver à une entente satisfaisante pour les parties.*

CONTENU

Différence entre négociateur et marchand.

Impact de la négociation sur la productivité.

Caractéristiques du négociateur à succès.

Approche de la négociation : « gagnant-gagnant ».

Processus de la négociation raisonnée, les étapes;

- avant : identification des objectifs poursuivis; analyse du contenu, du climat, de la procédure et des forces en présence; forces motrices/forces résistantes; stratégies et tactiques; MESORE (la MEilleure SOLution de REchange);
- pendant : contact (accueil); contrat (règles); travail; conclusion;
- après : mise en application de l'entente; analyse de la négociation (post mortem); suivi.

Les principes et techniques de communication dans la négociation.

Impasse : trouver des solutions à bénéfice mutuel.

Plan d'actions : résultats concrets à atteindre dans son milieu de travail.

MÉTHODOLOGIE

Suite à de brefs exposés théoriques et à des discussions de groupe, les participants seront appelés, à l'aide d'études de cas, à mettre en application les notions apprises. Ainsi, ils pourront expérimenter toutes les étapes d'une négociation. À partir de son bilan personnel de négociateur, le participant sera appelé à identifier comment il compte mettre en application les acquis de la session.

PARTICIPANTS (maximum 12)

Toute personne qui a à conclure des ententes avec des fournisseurs et/ou clients internes et externes.

