

Négocier en mode projet

DESCRIPTION

Comprendre le fonctionnement des acteurs internes et externes dans les situations de négociation de projet, identifier les comportements dominants, et maîtriser les principes fondamentaux d'une négociation efficace.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

1 Les caractéristiques de la négociation en mode projet

- Définir la notion de négociation
- Identifier les acteurs du projet et les domaines de négociation associés
- Déterminer ce qui est négociable
- Partage d'expériences et mises en situation

2 Préparer sa négociation

- Définir des objectifs spécifiques
- Collecter les informations pertinentes
- Identifier sa marge de manœuvre disponible
- Établir sa stratégie de négociation
- Exercice : préparation en binôme

3 Consulter pour sa négociation

- Pratiquer l'écoute active
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Reformuler efficacement
- Construire des arguments solides
- Autodiagnostic : ses qualités d'écoute personnelles

4 Conduire sa négociation

- Réussir son ouverture
- Appliquer le triangle de la négociation
- Traiter les objections
- Conclure sur des actions concrètes et évaluer ses progrès
- Jeu de rôles : traitement des objections et plan d'action

5 Maîtriser la dimension comportementale de la négociation

- Identifier les comportements dominants et cultiver l'affirmation positive
- Autodiagnostic : son comportement en négociation
- Élaborer une vision commune et maîtriser le processus de discussion
- Identifier les modes de communication préférés et développer sa flexibilité
- Mises en situation : négociations délicates, gestion du stress

6 Mettre en application dans des situations projet

- Management transversal et résolution de conflits
- Conduite du changement
- Négociation collective et négociation téléphonique
- Jeu de rôles : percevoir les motivations, réussir ses premiers échanges

€ 1615€ HT par participant

🕒 2 jours (14 heures)

👥 Présentiel ou distanciel

🏢 Intra ou inter-entreprise

PUBLIC CONCERNÉ

- Chefs de projet
- Toute personne pilotant un projet

PRÉ-REQUIS

- Expérience en conduite de projet, ou avoir suivi une formation de base en gestion de projet

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Identifier le fonctionnement** des acteurs internes et externes dans les situations de négociation projet
- **Reconnaître ses propres comportements dominants** et ceux de ses interlocuteurs
- **Maîtriser les principes fondamentaux** d'une négociation efficace
- **Préparer, conduire et conclure une négociation** projet avec méthode, de la préparation à la conclusion
- **Mettre en pratique ses acquis** sur des cas concrets : conflits, changement, négociation collective