



FORMATION PGA EN DISTANCIEL

VENDREDI 08 AVRIL 2022 – 9H / 12H



« NÉGOCIATION À L'APPUI DES NEUROSCIENCES : MAÎTRISER LE PROCESSUS AVEC UNE VISION 360° »

Objectifs

- Comprendre les règles relatives à la négociation et au fonctionnement du cerveau
- Identifier les points de vigilance en fonction des situations de négociation pour adopter la bonne posture
- Comprendre et organiser les processus de négociation
- Cerner les enjeux pour être efficace
- Analyser et gérer les situations de blocage et sortir des situations délicates



1. Analyse du cadre applicable à la négociation

- Fonctionnement du cerveau : les bases utiles à la négociation
- Préparer sa négociation en conséquence :
 - Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
 - Mesurer objectivement le rapport de force
 - Définir ses objectifs et ses marges de négociation
 - Préparer ses arguments
 - Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages

2. Identifier les points de vigilance en fonction des situations de négociation

- Clarifier les intérêts de chacun :
 - Comprendre les besoins de ses partenaires
 - Argumenter pour influencer l'orientation de la négociation
- Rechercher un accord mutuel satisfaisant :
 - Gérer les objections de façon constructive
 - Jouer sur les marges de manœuvre de chacun au vu des objectifs de chacun.

3. Comprendre et organiser les processus de négociation en intégrant les neurosciences

- Conclure un accord pérenne : comprendre la vision de chacune des parties (biais cognitifs)
- Engager ses partenaires et formaliser un accord : champ des possibles
- Consolidation de l'accord obtenu à l'appui du socle juridique et psychologique



4. Analyser et gérer les situations de blocage

- Lever les freins d'un partenaire qui aboutit à un point d'achoppement
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle influence l'échange
- Déjouer les tentatives de déstabilisation en les anticipant
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires (en apparence)

5. Mises en situation