

Fiche d'offre de formation

Informations générales	
Thème	Compétence des leaders
Informations sur l'activité	
Titre	La négociation en puissance
Contenu	<p><u>Programme détaillé du séminaire</u></p> <p>8h30 – Présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation de l'animateur ▪ Présentation du programme ▪ Présentation des participants <p>8h45 – La négociation en puissance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition ▪ Caractéristiques générales ▪ Contexte facilitant <p>9h00 – Fondements idéologiques de la négociation en puissance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Machiavel : <i>Le Prince</i> ▪ Miyamoto Musashi : <i>Traité des cinq roues</i> ▪ Sun Tsu : <i>L'art de la guerre</i> <p>10h00 – Pause-santé</p> <p>10h15 – Stratégies distributives de base</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Formulation des offres initiales ▪ Modification des MESORE ▪ Organisation des concessions <p>10h45 – Le découpage stratégique d'une négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notion de découpage ▪ Les grandes techniques de découpage ▪ Avantages et inconvénients de chacune ▪ Les parades stratégiques <p>11h30 – Exercice #1 : <i>Pouvez-vous identifier cette tactique?</i></p> <p>12h00 – Lunch</p> <p>13h00 – Les grandes techniques de manipulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Manœuvres de départ ▪ Manœuvres intermédiaires ▪ Manœuvres finales <p>13h45 – Les grandes tactiques de déstabilisation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tactiques fondées sur le bluff ▪ Tactiques fondées sur la gestion du temps ▪ Tactiques fondées sur la dramatisation ▪ Tactiques fondées sur l'intimidation

	<p>14h30 – Les pressions et jeux de pouvoir</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Notion de pouvoir ▪ Sources de pouvoir ▪ Engagements ▪ Menaces ▪ Ultimatum <p>15h15 – Pause-santé</p> <p>15h30 : Simulation de négociation (équipes) : à déterminer</p> <p>16h30 : Conclusion du séminaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Retour sur la négociation ▪ Remarques finales <p style="text-align: center;"><u>Quelques questions stratégiques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comment jouer avec le découpage d'une négociation pour améliorer ses résultats ? ✓ Est-il toujours préférable de laisser l'autre partie ouvrir son jeu en premier ? ✓ Qu'est-ce que « l'art de faire des concessions » ? ✓ Comment réagir face à un négociateur qui bluffe ou qui utilise d'autres tactiques de déstabilisation ? ✓ Quelles sont les conditions d'efficacité d'une menace ? D'un ultimatum ? ✓ Quelles sont les limites de la négociation en puissance ?
Forme	Exposés, échanges, exercices et simulation
Langue	Français
Durée	7 heures
Calendrier et détails	15 novembre 2006 (autres dates au besoin)
Lieu de formation	À déterminer
Matériel pédagogique	Cahier des participants (inclus)
Reconnaissance des apprentissages	Oui
Type de reconnaissance et d'évaluation	Certificat de participation et marque du cheminement dans le programme de la <i>Boîte à outils du négociateur</i>
Informations sur la clientèle desservie	
Participants	Cadres, gestionnaires, professionnels et autres
Nombre de participants	9 à 15
Conditions d'admission	Intérêt pour la négociation
Informations sur les coûts	
Coût	Valeur de 580 \$ offerte à 350 \$ grâce à Emploi-Québec
Modalités	Payable au moment de l'inscription
Informations sur l'organisme formateur	
Raison sociale	Gilles Roy (Négosult)
Numéro d'agrément Emploi-Québec	0052577
Adresse et code postal	255 Ivan-Pavlov, Laval (Québec) H7M 4B8
Téléphone	(459) 975-9277

Courrielgillesroy@videotron.ca

Pour de l'information supplémentaire, contactez-nous :

- marie-josee.chouinard@pole-qca.ca (418) 681.9700 poste 222