IMPROVISATION ET NEGOCIATION

La négociation raisonnée de Harvard

par Eric GEORGES & Laurent PEWZNER

Stage enseigné à HEC et aux Corps des Mines
Si des outils de préparation sont incontournables en négociation pour faciliter le succès, que peut-on pour faire face à des situations imprévues, embarrassantes ou déstabilisantes, souvent utilisées par les négociateurs difficiles ? **La Négociation Raisonnée de Harvard.**
Créée par Roger Fisher et William Ury, professeurs à Harvard et auteurs du livre « Getting to Yes : negotiating agreement without giving in », cette méthode mondialement reconnue donne des outils concrets pour :

- S'attaquer au problème, à l'objet de la négociation et pas aux parties adverses
- Analyser et comprendre les intérêts des parties pour savoir dépasser les positions prises au cours de la négociation
- Élargir son cadre de créativité pour proposer des solutions innovantes
- Concilier intérêts à court terme et à long terme

La méthode Harvard repose à 50% sur la préparation et à 50% sur la gestion comportementale de la négociation.

FORMATEUR/TRICE

Eric GEORGES et LAurent PEWZNER animent cette formation en duo.

Éric Georges enseigne la Négociation Raisonnée de Harvard à HEC, CENTRALE-SUPELEC, aux Mines de Paris, aux Corps des Mines et des Ponts, au CJD, et est gérant des sociétés GT Conseil et EG Conseil. Il a formé avec succès de nombreux responsables à la Négociation Raisonnée de Harvard ainsi que les cadres de groupes importants (BNP, CASINO, DCNS, CNES, VINCI, INGEROP…).
Formation IDN Technicien supérieur contrôles électriques non destructifs, IFG (MBA Dirigeant de PME). Avec une expérience variée en tant que directeur commercial, direction des ventes, direction générale, direction de business uni à l'international (Brésil, Argentine, Chili, Colombie), il a négocié avec les plus grands groupes et leurs services achats : (groupe Safran, Renault, PSA, AREVA, MICHELIN, BOSCH, TRAMONTINA, WEG…). Il a aussi créé et géré une agence immobilière.

Laurent PEWZNER agite depuis de nombreuses années le monde de la formation tout en maintenant un parcours artistique très riche. Il effectue depuis 20 ans un travail de recherche sur l'improvisation théâtrale appliquée à l'entreprise. Il a mis au point sa propre méthode, utilisée chaque jour dans des dizaines d'entreprises formées par Scène Expériences.

OBJECTIFS, BENEFICES

- Préparer tout type de négociation grâce à une palette d'outils
- Affiner son écoute pour élargir son cadre de créativité
- Gérer son stress et s'en faire un allié
- Échapper aux guerres de position et maintenir la relation de long terme
- S'adapter aux situations déstabilisantes

CONTENU, PROGRAMME

J1 MATIN

- Tour de table des difficultés en négociation / Quand est-on en situation de négociation ? / Qu'est-ce que la négociation ?
- Présentation de la méthode
- Outil EPATEEE ou les bases d'une bonne négociation
- 1ère mise en situation de négociation : Étude de cas en groupe / Apport d'outils (objet principal / objets secondaires / critères objectifs / BATNA, table d'intérêts) / Débriefing en plénière

J1 APRÈS-MIDI

- Créativité et spontanéité / Prise de conscience de son rapport à l'erreur (exercices d'écoute, de créativité) / Débriefing personnalisé
- 2nde mise en situation de négociation : Étude de cas en groupe / Apports d'outils (les options, les différentes tables) / Débriefing en plénière

J2 MATIN

- Travail sur les émotions, contrôle et expression / Spontanéité / Débriefing personnalisé
- Les différents profils du négociateur
- 3ème mise en situation : Étude de cas / Apports d'outils (voie provisoire / voie définitive, détermination du domaine négociable) / Débriefing en plénière

J2 APRÈS-MIDI

- Apprendre à convaincre mieux et plus efficacement (outil « Carré de l'influence ») / Débriefing personnalisé
- 4ème mise en situation : Étude de cas / Rappel des outils et principes fondamentaux / Débriefing en plénière
- Conclusion

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Alternance **de simulations de négociations** (cas de Harvard) et d'exercices **d'improvisation théâtrale** précis permettant un feedback personnalisé à chaque participant sur son comportement
- Apport **d'outils théoriques** pour se préparer : la table d'intérêts / table des critères, identification des BATNA *(Best Alternative To a Negociated Agreement),* la théorie des Options, découverte de son profil de négociateur, EPATEEE, Carré de l'Influence

17 et 18 Janvier 2019 - Amiens | **2 jours soit 14h00 de formation** | **575.00 € HT / 690.00 € TTC**