

Formation

# Négociier en mode projet

Durée : 2 jours (14h heures)

Déploiement sur demande

Intra et sur-mesure : nous consulter

## Public

Responsable de projet souhaitant améliorer ses capacités de négociation

## Prérequis

Aucun

## Programme de la formation

### 1. La négociation en mode projet

Définir ce qu'est une négociation Identifier les acteurs du projet et les domaines de négociation correspondants Appréhender ce qui est négociable Identifier les différents types de négociation selon les phases du projet Connaître les acteurs : l'équipe, le comité de pilotage, la hiérarchie

### 2. Les fondamentaux de la négociation dans le cadre d'un projet

Préparation de la négociation : définition des objectifs, identification des marges de manoeuvre, choix d'une stratégie Recueillir les informations : techniques de questionnement, reformulation, argumentation Mener sereinement sa négociation : posture d'ouverture, traitement des objections, plan d'actions

### 3. Le comportement adapté dans une négociation

Se connaître pour mieux négocier S'affirmer avec assertivité Élaborer une vision commune avec son interlocuteur Identifier les modes préférentiels de communication de son interlocuteur

## Objectifs

- Utiliser les techniques de la négociation pour aplanir les difficultés dans la gestion d'un projet (coûts, délais et performances),
- Maîtriser les techniques de la communication,
- Identifier ses comportements dominants et ceux de ses interlocuteurs pour s'y adapter
- Comprendre et s'approprier la méthode de base de toute bonne négociation

## Modalités pédagogiques

- Plus de 80% du temps consacré à la mise en pratique (travail sur ses propres outils, mises en situations)
- Travail sur les cas concrets proposés par les participants
- De nombreuses mises en situation autour de la négociation (cas simples et cas de difficulté grandissante), des exercices qui favorisent le renforcement de l'écoute active.
- Plusieurs mises en situation autour du traitement des objections

## Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.  
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.