Négocier et convaincre

La négociation raisonnée : la méthode Harvard appliquée en entreprise

3 jours (21h00) | ★★★★½ 4,6/5 | EFPRO-C19NEGOSENS | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 2 045 € ht

Formations Soft Skills › Efficacité professionnelle › Négocier et convaincre

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Structurer ses négociations selon la méthode de la négociation raisonnée
- Défendre ses intérêts sans détériorer la relation
- Conclure des accords solides, applicables et durables

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Avoir une pratique des situations de négociation.

Public concerné

Toute personne amenée à négocier régulièrement.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Comprendre les fondamentaux de la négociation raisonnée

- Différencier négociation de position et négociation raisonnée
- Comprendre les limites du rapport de force et des concessions successives
- Les 4 principes clés de la méthode Harvard
- Identifier les situations où la négociation raisonnée est la plus pertinente
- Adopter une posture orientée résolution de problème et coopération

Exercice : analyse collective de situations de négociation réelles apportées par les participants

Préparer stratégiquement sa négociation

- Clarifier ses objectifs, priorités et marges de manœuvre
- Identifier ses intérêts et ceux de l'autre partie
- Définir sa BATNA et son seuil d'acceptabilité
- Anticiper les points de blocage et zones de tension

Exercice : grille de préparation appliquée à un cas réel ou fil rouge

Séparer la relation des enjeux pour mieux négocier

- Comprendre le rôle des émotions et perceptions
- Désamorcer tensions et jeux de pouvoir
- Développer une communication assertive
- Instaurer un climat de confiance

Jeu de rôle : gestion d'une négociation à forte tension relationnelle

Passer des positions aux intérêts et créer de la valeur

- Identifier positions affichées et intérêts réels
- Techniques de questionnement et d'écoute active
- Reformulation pour faire avancer la négociation
- Générer des options créatives

Exercice : co-construction d'options à bénéfice mutuel

S'appuyer sur des critères objectifs pour décider

- Rôle des critères objectifs
- Identifier des références légitimes
- Argumenter sans imposer ni céder
- Renforcer la solidité des accords

Jeu de rôle : négociation basée sur critères objectifs

Gérer les situations difficiles et conclure durablement

- Faire face aux tactiques difficiles
- Utiliser le jiu-jitsu de la négociation
- Tester la solidité et la faisabilité de l'accord
- Formaliser un accord clair et applicable

Jeu de rôle final : négociation complète intégrant comportements difficiles, recherche d'accord et formalisation finale

Modules e-learning en compléments :

- Comment gérer les conflits avec assertivité ?
- Comment gérer ses émotions à chaud pour rester calme ?
- Quel est son profil de négociateur ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.