

Négociier selon Harvard



Une négociation doit permettre de trouver un équilibre ou un accord. Lorsque nous devons négocier des questions de grande portée, il faut se préparer de manière ciblée. Qu'il s'agisse de conditions contractuelles, d'un achat ou de l'orientation d'un nouveau projet, lorsque les avis divergent, tout l'enjeu consiste à élaborer ensemble des solutions viables. **Dans ce cours, acquérez les compétences pour bien préparer et mener vos négociations et familiarisez-vous avec la méthode de Harvard.**

Objectifs

- Préparer, mener et assurer des négociations en adoptant une approche axée sur les objectifs et les résultats
- Utiliser les techniques de rhétorique propres aux négociations
- Mener des débats de manière consciencieuse et utiliser des techniques d'interrogation
- Se familiariser avec la méthode de Harvard.

Programme

- La négociation confrontative, distributive et intégrative
- Le principe de Harvard
- Analyse de cas propres
- Conscience de son rôle
- Conduite d'entretien
- Reconnaître les tactiques de négociation

Public cible

- Collaborateurs·trices des bureaux de conseil et de l'administration
- Responsables de projets, spécialistes des sciences naturelles, de l'ingénierie et de la gestion
- Représentant·es de communes, d'ONG et de parcs

svu
asep | **ffu-pee**

Partenaire : svu-asep, ffu-pee
Plus d'informations et inscription : sanu.ch/ngvhfr

