

Syllabus : Les fondamentaux de la négociation.

Mme N. Messaoudi

I. DESCRIPTION DU COURS

Nous sommes incessamment impliqués dans des négociations avec des supérieurs, des collègues de travail, des employeurs potentiels, des fournisseurs, des investisseurs, des clients, etc. Souvent, nous n'avons même pas conscience du contexte et nous sommes à peine ou pas du tout préparés. Ce cours est conçu pour présenter les fondements de la négociation, l'art et la science de traiter les différends et d'obtenir des accords entre deux parties ou plus. L'approche adoptée est conçue pour une grande variété de problèmes rencontrés par les professionnels, les gestionnaires et les entrepreneurs, et vise à mener avec succès des négociations dans une variété de contextes. Dans le cadre de la classe, l'étudiant est appelé à participer à diverses simulations, suivies de débriefings des exercices et de brèves conférences et illustrations sur la science de la négociation. Les compétences et les aptitudes développées permettront d'atteindre les objectifs professionnels et personnels escomptés.

En outre, ce cours inclue les aspects analytiques et Comportementaux indispensables à la compréhension et à l'amélioration des compétences en matière de négociation. Être un négociateur habile est une condition préalable à la création de la valeur, en particulier pour les dirigeants. Dès lors, ils peuvent:

- anticiper les obstacles structurels, institutionnels et interculturels à l'entente;
- évaluer les solutions de rechange ;
- diagnostiquer les incitations et les intérêts sous-jacents;
- négocier les différences pour générer des accords durables créateurs de valeur;
- synchroniser les négociations internes / externes;
- gérer la dynamique intra-équipe;
- résoudre les différends même lorsque d'autres personnes deviennent émotionnelles ou semblent irrationnelles;
- réfléchir stratégiquement et agir de manière opportuniste pour réinitialiser le cycle de la négociation;
- comprendre le rôle essentiel de l'éthique dans la négociation.

II. OBJECTIFS DU COURS

Ce cours est conçu pour fournir à la fois les fondamentaux de la stratégie de négociation, ainsi qu'une large application de ces fondamentaux aux sujets avancés. L'objectif est d'améliorer les compétences des étudiants à toutes les étapes de la négociation: comprendre la théorie normative et descriptive de la négociation en ce qui concerne les négociations dyadiques et multipartites, les transactions acheteur-vendeur et le règlement des différends, le développement de la stratégie de négociation et la gestion des aspects intégratifs et distributifs du processus de négociation. Le cours est basé sur une série de négociations simulées dans divers contextes, y compris les négociations individuelles, multipartites, interculturelles, de tierces parties et d'équipe. Par ailleurs, la capacité à négocier avec succès repose sur une combinaison de compétences analytiques et interpersonnelles :

- Les compétences analytiques sont importantes parce que les négociateurs ne peuvent pas élaborer de stratégies prometteuses sans une profonde compréhension du contexte, de la structure, des intérêts pertinents, des opportunités, les obstacles à l'entente et les démarches possibles et les contre-mouvements dans toute négociation.
- Les compétences interpersonnelles sont importantes parce que la négociation est essentiellement un processus de communication, la relation et la construction de confiance, et la persuasion mutuelle.

Dès lors, les objectifs assignés à ce cours peuvent se résumer comme suit :

1. Apprendre les principes fondamentaux de la négociation ;
2. Explorer les aspects psychologiques et comportementaux de la négociation ;
3. Explorer les normes éthiques et les contextes socioculturels de la négociation ;
5. S'inspirer des meilleures pratiques en matière de négociation.

III. RÉSULTATS ESCOMPTES

A l'issue de ce cours, le participant devrait pouvoir:

- Tirer profit ensuite appliquer un arsenal de stratégies et de tactiques de négociation pour son propre avantage dans diverses situations professionnelles ;
- Prendre conscience de ses forces et faiblesses personnelles en tant que négociateur en vue d'y remédier ;
- Désamorcer les conflits et créer des solutions gagnant-gagnant afin d'établir des relations d'affaires à long terme ;
- Négocier efficacement en situation de faible pouvoir ;
- Contourner les pièges déployés par l'autre partie.

Séance 1

- I. Présentation du syllabus
- II. Comprendre les objectifs du cours et le situer à l'intérieur du programme
- III. Communiquer sur la méthode de travail
- IV. Introduction au thème 1 : Introduction à la négociation**
- V. Home work pour la séance 02 : Le concept de la négociation.

Séance 2

Le thème 1 : Introduction à la négociation (suite)

- I. Qu'est ce que la négociation ?
- II. Qui ? Connaître son (ses) interlocuteur(s)
- III. Où ? Connaître le lieu
- IV. Quand ? Connaître le moment de la négociation
- V. Quoi ? Préparer le contenu de la négociation
- VI. Comment ? Connaître les méthodes
- VII. Home Work pour la séance 3 : Mini-cas sur les différents contextes de la négociation

Séance 3

Discussion en classe du Mini-cas

Séance 4

Le thème 2 : Formuler une stratégie de négociation et les tactiques à mettre en œuvre

- I. Stratégie (quelles orientations ? quels objectifs ? comment les atteindre ?)
- II. Techniques (quel savoir-faire ? quels outils mobiliser ?)
- III. Tactiques (quelles actions en réponse à une opportunité ?)

Simulation in situ

Séance 5

Le thème 3 : Le cycle de la négociation

- I. La mise en situation
- II. L'identification
- III. Le diagnostic
- IV. La proposition
- V. L'argumentation
- VI. La valorisation
- VII. La conclusion
- VIII. La consolidation

Simulation d'un jeu de rôle

Séance 6

Le thème 4 : la dimension humaine de la négociation : SONCAS et gestion des conflits
Discussion d'un cas pratique en classe

Séance 7

Contrôle intra

Séance 8

Le thème 5 : Rédaction de l'argumentaire et Gestion du prix

- I. Les étapes de l'argumentation
 - II. La structure de l'argumentation : Caractéristique, Avantage et Preuve (CAP)
 - III. Techniques d'anticipation à propos du prix
- Discussion d'un mini-cas en classe**

Séance 9

Le thème 6 : La dimension interculturelle de la négociation internationale

- I. Le contexte de la communication
 - II. La perception du temps
 - III. L'attitude face à l'action
 - IV. La conception de soi et des autres.
- Discussion d'un mini-cas en classe**

Séance 10

Le thème 7 : L'analyse transactionnelle

- I. Les trois états du Moi
 - II. Transaction, racket et stroke
 - III. Les stratagèmes
- Test individuel**
Analyse d'une situation de négociation à l'aide du PAE

Séance 11

Le thème 8 : La programmation neurolinguistique (PNL)

- I. Visuels
 - II. Auditifs
 - III. Cénesthésiques
 - IV. Communication verbale et non verbale
- Test individuel**
Analyse d'une situation de négociation à l'aide de la PNL

Séance 12

Le thème 9 : Les stratégies de négociation en ligne.

Préparation à l'examen final

MODE D'EVALUATION

CONTROLE INTRA.....	20%
PARTICIPATION ACTIVE EN CLASSE	20%
EXAMEN FINAL	60%

Références bibliographiques

P.David, La négociation commerciale en pratique, Editions d'Organisation, 2008

R.Fisher and W.Ury, Getting to yes,CM, 1981

D.Gérard, Le Métier qu'il vous faut, les éditions De Vecchi, 2000

D. Gérard, la PNL, les éditions De Vecchi, 1997

L.Guidarelli, Comment Communiquer pour vendre, les éditions De Vecchi,2008

S.Kozicki, le négociateur créatif, les éditions De Vecchi, 1998

H.Mills, Négociateur, l'art de gagner, es éditions De Vecchi,1998