Programme de Formation

Négocier et conclure efficacement en gestion de projet

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Responsables de service, chefs de projet, managers fonctionnels et pilotes de projets transverses.

Objectifs pédagogiques

Acquérir des méthodes de négociation permettant, dans un contexte complexe, de gestion de projet ou d'organisation matricielle, d'élaborer une stratégie, d'influencer des comportements, de déjouer les objections en vue d'obtenir des ressources et de développer une relation sécurisée et durable avec ses interlocuteurs.

Description

JOUR 1

MODULE 1 – LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

Définitions et enjeux

- Qu'est-ce qu'une négociation ? Frontières avec la vente, la médiation, l'arbitrage
- Les différents types de négociation : commerciale, interne, d'achat, sociale
- Les erreurs les plus fréquentes des négociateurs non préparés
- Les mythes à déconstruire : la négociation n'est pas un rapport de forces pur

Les principes d'une négociation efficace

- Position versus intérêt : comprendre ce qui se joue vraiment
- Rapport de force et création de valeur : des logiques complémentaires
- Négociation distributive vs négociation intégrative (gagnant-gagnant)
- Les critères objectifs comme socle d'un accord durable
- Les styles de négociation : coopératif, compétitif, évitant, collaboratif
- Introduction aux profils comportementaux (DISC) et leur impact en négociation

Exercice : analyse de situations réelles apportées par les participants
Débat : « Peut-on gagner sans que l'autre perde ? »

MODULE 2 – PRÉPARER SA NÉGOCIATION

Collecte et analyse de l'information

- Analyse du contexte : marché, historique, rapports de force
- Identification des parties prenantes et décideurs réels
- Évaluation du rapport de force objectif
- Comprendre les besoins explicites et implicites de l'interlocuteur

Définition des objectifs – La méthode TOP

- Objectif cible (T) : ce que je veux idéalement obtenir
- Objectif plancher (O) : le minimum acceptable
- Point de rupture (P) : la limite au-delà de laquelle je refuse

Les outils stratégiques incontournables

- BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) : identifier sa meilleure alternative
- ZOPA (Zone Of Possible Agreement) : cartographier la zone de chevauchement
- Grille de concessions : planifier ce que je peux céder et à quel prix
- Savoir distinguer les enjeux majeurs des points négociables
- Scénarios alternatifs et portes de sortie en cas de blocage

Le plan d'approche stratégique

- Choix de la stratégie globale : ancrage haut, ouverture modérée, attente
- Préparation des arguments clés et des preuves de valeur
- Préparation personnelle : gérer son stress, ses biais, sa posture
- Organisation matérielle et logistique de la réunion de négociation

Atelier : préparation complète d'un cas de négociation réel (grille TOP + BATNA/ZOPA)
Mise en situation : simulation de la phase de préparation en binômes

MODULE 3 – LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION DU NÉGOCIATEUR

L'écoute active et le questionnement stratégique

- Techniques de questionnement : questions ouvertes, fermées, miroir, Socratiques
- L'écoute active : reformulation, validation, silence tactique
- Décoder le non-verbal : posture, regard, micro-expressions
- Identifier les signaux de tension, de doute ou d'intérêt

La communication persuasive

- Structurer son argumentation : preuve / bénéfice / illustration (méthode CAB/SONCAS)
- Adapter son discours au profil de l'interlocuteur
- L'art de l'ancrage : comment la première offre conditionne toute la négociation
- Gagner en impact : formulations assertives, éviter les formules qui fragilisent
- Le langage du corps en négociation : synchronisation, occupation de l'espace

La gestion des émotions en séance

- Identifier ses propres tensions et biais cognitifs (biais de confirmation, d'ancrage...)
- Maîtriser son comportement sous pression
- Désamorcer les conflits : techniques de désescalade verbale
- L'intelligence émotionnelle au service de la négociation

Jeux de rôle : exercices de questionnement et reformulation

Visionnage et débriefing vidéo pour corriger les maladresses en temps réel

JOUR 2

MODULE 4 – CONDUIRE LA NÉGOCIATION

Les étapes de l'entretien de négociation

- Prise de contact et création du rapport : les premières minutes sont décisives
- Phase de découverte : explorer avant de défendre

- Argumentation et défense de la valeur
- Traitement des objections avec méthode
- Gestion des concessions : ne jamais donner sans recevoir
- Conclusion de l'accord

Les techniques de négociation avancées

- Donnant-donnant : la règle d'or des concessions réciproques
- Ancrage : ouvrir haut ou bas pour cadrer la négociation
- Recadrage : transformer un désaccord en opportunité
- Le salami : découpage des concessions pour préserver la valeur
- Le faux pivot : feindre d'attacher de l'importance à un point secondaire
- La technique du « et si » : explorer les possibles sans s'engager
- La recherche de solutions mutuellement avantageuses (élargir le gâteau)

Négocier sans brader : défendre sa valeur ajoutée

- Justifier son prix par la valeur, pas par le coût
- Répondre à « c'est trop cher » sans baisser les bras
- Les alternatives à la réduction de prix (conditions de paiement, volume, service...)
- Technique des contreparties : chaque concession exige une contrepartie

Jeu de rôle complet : négociation de A à Z avec debriefing structuré

Utilisation d'une grille d'observation pour l'auto-évaluation et le feedback entre pairs

MODULE 5 – GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

Faire face aux tactiques de pression et de manipulation

- L'ultimatum : comment le désamorcer sans céder
- Le bluff et les informations fausses : les détecter et y répondre
- Les menaces voilées ou explicites : posture et réponse assertive
- Les demandes excessives ou l'effet Godfather : que faire ?
- Le bon flic / mauvais flic : reconnaître et contrer ce classique
- La fatigue délibérée et les négociations marathons

Gérer les désaccords et relancer une négociation bloquée

- Identifier les sources du blocage : incompréhension, divergence d'intérêts, ego
- Techniques pour débloquer : pause, médiation, changement d'interlocuteur, reformulation
- Maintenir une relation constructive même dans l'adversité
- Savoir dire non sans fermer la porte

Négocier dans un environnement multi-interlocuteurs

- Identifier les décideurs réels, les influenceurs et les opposants
- Gérer les objections croisées en réunion collective
- Construire des alliances internes pour sécuriser l'accord
- La négociation en équipe : rôles, coordination, signaux

⚡ **Simulation** : négociation sous pression avec tactiques adverses imposées

Débriefing collectif : identifier ses réflexes et les recâbler

JOUR 3

MODULE 6 – CONCLURE ET SÉCURISER L'ACCORD

Identifier le bon moment pour conclure

- Les signaux verbaux d'achat ou d'accord : les reconnaître et en profiter
- Les signaux non-verbaux : attitudes, relâchement de la tension, micro-signaux
- Ne pas rater la fenêtre de conclusion : les erreurs qui font repartir en arrière

Les techniques de closing

- Présentation de différentes méthodes efficaces
- Gérer la pression du silence après la proposition finale

Sécuriser et formaliser l'accord

- Reformuler et confirmer les termes de l'accord point par point
- Formaliser les engagements par écrit : compte-rendu, mail de confirmation, contrat
- Sécuriser l'exécution : qui fait quoi, quand, comment
- Gérer le suivi post-négociation et la relation durable
- Le bilan de négociation : retour d'expérience et axes d'amélioration

Cas pratique final : négociation complète de A à Z sur un cas complexe

Élaboration du plan d'action personnel : 3 axes de progrès identifiés

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel en 2 jours + 1 jours. L'inter session permet de mettre en application.

Travaux en sous-groupes et restitutions collectives

Alternance d'apports théoriques structurés et de pratique intensive

Mises en situation et jeux de rôle progressifs (individuel, binôme, collectif)

Études de cas réels (secteur des participants)

Débriefings structurés après chaque exercice

Travaux en sous-groupes et restitutions collectives

Moyens et supports pédagogiques

Salle de formation adaptée à la pédagogie pour adultes munie d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc

Enregistrement vidéo possible des mises en situation pour debriefing en temps réel

Grilles d'observation et de négociation (TOP, BATNA/ZOPA, concessions)

Support de formation remis aux participants

Quiz de consolidation des connaissances

Plan d'action personnel individualisé en clôture

Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DIAGNOSTIQUE

- Tour de table des attentes
- Auto-positionnement sur les compétences visées

ÉVALUATION EN COURS

- Quiz de connaissances inter-modules
- Observation continue lors des mises en situation
- Feedback individualisé du formateur

ÉVALUATION FINALE

- Cas pratique final de négociation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation d'acquisition des compétences