

La négociation fait partie intégrante de la conduite de projet. Celle-ci peut concerner le budget, l'impact sur les autres projets, les fournisseurs, la disponibilité des ressources... Négocier avec méthode et assurance fait partie des facteurs clés de succès d'un projet.

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

Public

Responsable de projet souhaitant améliorer ses capacités de négociation

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes de travail

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

Animation

Plus de 80% du temps dédié 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

Consulter cette formation en ligne :

<https://www.devop.pro/formation/negociier-communiquer-dans-cadre-dun-projet.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)