

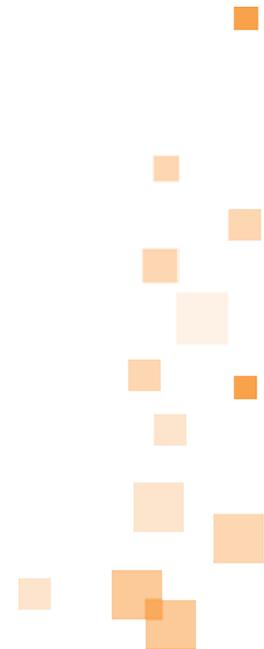
La Négociation Raisonnée

de Harvard



« Principled Negotiation »

22 mars 2010



L'École Centrale Paris



- L'École Centrale Paris, fondée en 1829, forme depuis sa création **des ingénieurs généralistes** de haut niveau, c'est-à-dire des dirigeants d'entreprises, des cadres supérieurs, des managers ou des experts de culture technique.
- La qualité et l'engagement de ses 2100 étudiants (1400 élèves ingénieurs, 130 en Masters recherche, 250 en Mastères Spécialisés (17 MS), 225 doctorants) 180 enseignants permanents et 1300 vacataires, et son réseau Centralien international constituent pour l'École des atouts essentiels, alliés au très haut niveau d'exigence de son projet de formation et à l'excellence.





Un espace privilégié pour cadres et dirigeants amenés à manager en environnement technologique complexe

- Formations Courtes
 - Plus de 130 formations courtes à la carte, indépendants ou à combiner en Cycle.
- Formations sur-mesure
 - Conception et animation de programmes spécifiques.
- Formations certifiantes
 - Formations longues compatible avec une activité professionnelle et sanctionné par un certificat (Executive Certificate).
 - Des Mastères Spécialisés
 - Un Certificat de Qualification Professionnel





■ ■ ■ **L'expertise et l'innovation pédagogique**

Une expertise dans la transmission des connaissances et l'échange des compétences qui associe les pédagogies innovantes aux méthodes classiques: communautés de pratiques, plateformes collaboratives, coaching, études de cas, jeux de rôles, mise en situation, Méthode LEGO® SERIOUS PLAY™ etc.

L'Executive Education s'appuie sur les forces de l'Ecole Centrale Paris et un réseau d'experts et de praticiens mobilisé

- Des **partenaires entreprises** ayant acquis une grande maturité dans leur domaine : PSA, SNCF, Danone, Canal +, Transdev etc.
- Des **Centraliens** en activité riches d'expériences variées et de haut niveau
- Des **équipes Recherche – Action** de l'Ecole Centrale Paris : laboratoire Génie Industriel, Chaires (Finance Quantitative, Supply Chain...), CEISAR etc.
- Des **partenaires référents** : Syntec-Ingénierie, CEGOS, Supélec, ESSEC, EM-LYON,...
- Des **affiliés** à l'ECPEE ; un **réseau d'intervenants** impliqués dans les cursus et les projets de l'Ecole Centrale Paris.



Nos domaines de compétences

➤ Managers & Dirigeants

- Business Développement en B to B
- Management et Leadership
- Management de projets complexes
- Droit pour ingénieurs

➤ Innovation Compétitive

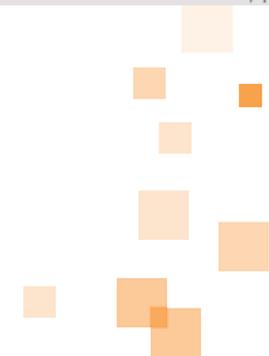
- Exprimer les besoins, comprendre les usages
- Trouver des solutions innovantes
- Définir le projet de conception
- Ingénierie des systèmes
- Expliciter et gérer les processus d'innovation
- Gérer les connaissances et savoir-faire R&D
- Comprendre et prévoir les innovations technologiques et leurs marchés
- Comprendre les fondamentaux scientifiques pour innover

➤ Performance des Opérations

- Lean Six Sigma et Qualité
- Product Life Cycle Management
- Supply Chain Management
- Achats
- Industrial Asset Management
- Systèmes d'information
- Risques et Marchés financiers

➤ Enjeux Durables

- Développement durable
- Santé

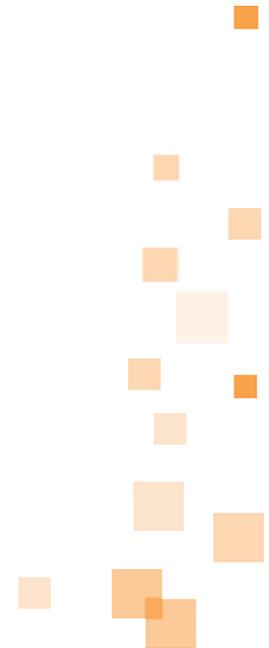


La Négociation Raisonnée d'Harvard



Cas « Bentley »

Philippe Hardier
GT Conseil

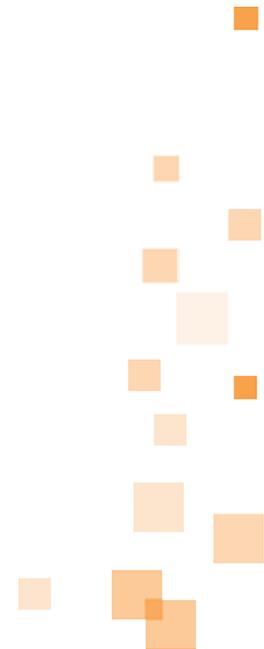


La Négociation Raisonnée de Harvard



Cas « Bentley »

- Préparation 5'
- Négociation 15'



Cas « Bentley »



Résultats obtenus

- Pas d'accord
- Accord satisfaisant les deux parties
(Entre 80 et 90 000 €)
- Accord ne profitant qu'à l'une des deux parties

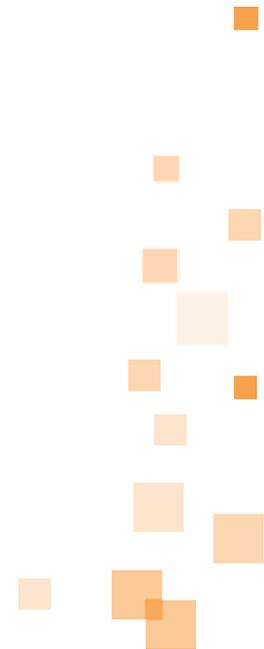


Cas « Bentley »



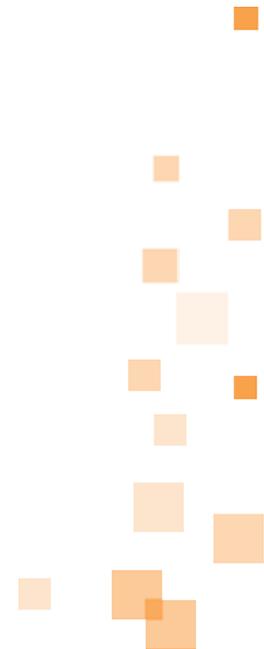
Problèmes rencontrés

- Première offre excessive
- Focalisation sur un intérêt mineur
- Absence de référentiel
- Manque de réalisme
- Accord à tout prix
- Ruse ou mensonge



Quand sommes nous en négociation ?

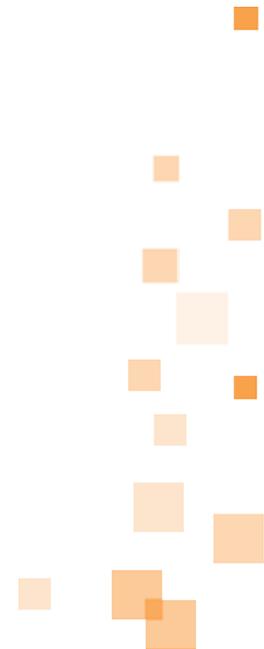
- J'essaie d'obtenir un accord d'une personne, d'une organisation
et
- L'autre a le pouvoir de refuser



Pourquoi négocier ?



- Dans une situation donnée, chercher à obtenir plus avec l'autre que ce que je pourrais obtenir seul de mon côté.



La négociation n'est qu'une ■ des réponses possibles face à la divergence...

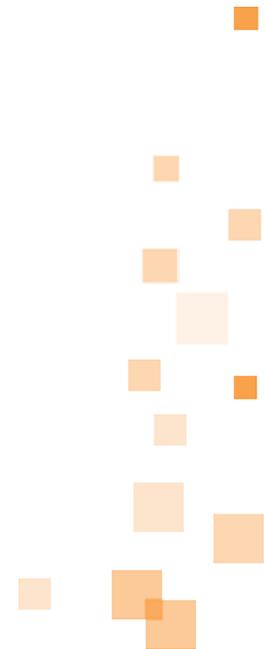
- Pouvoir (autorité, passage en force, délégation)
- Droit (application des règles, lois, procédures)
- Evitement (fuite, fausse délégation, arbitrage par Direction, médiation)
- Palliatifs au pouvoir (ruse, rumeur, coalition)
- Négociation /Résolution de problème



La négociation est présente

■ ■ ■ partout dans l'Entreprise!

- Relations avec nos Clients
- Relations avec nos Fournisseurs
- Facilite les relations entre les départements d'une entreprise et accélère les prises de décision (Gestion de projet, ...)
- Accroît la flexibilité des personnes créant ainsi les conditions du changement
- Permet à chacun de gérer sans retard les divergences quotidiennes



Comment situer la ■ Négociation Raisonnée ?

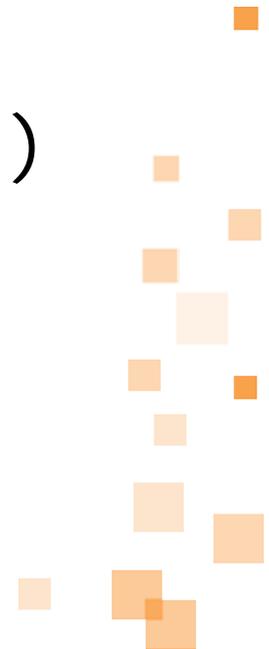
- D'un côté, nous trouvons les négociations de type revendicatif (marchandage, guerre de position, rapport de forces, pression...)
- A l'autre extrême, les négociations coopératives (recherche du consensus, entente, partenariat...)
- La **négociation raisonnée** apparaît comme une voie médiane sachant équilibrer les deux tendances.



Ceux qui ont développé la

■ ■ Négociation Raisonnée

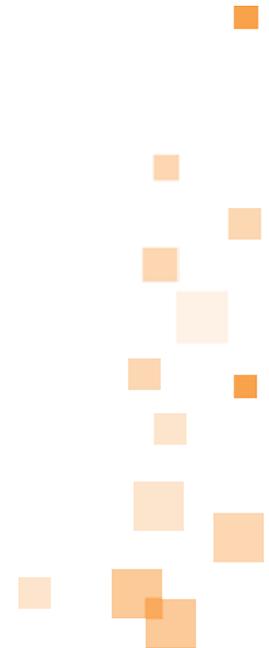
- Roger FISHER Avocat, professeur à la Harvard Law School, directeur du Harvard Negotiation Project
- William URY, directeur associé
- Leur best-seller: Getting to Yes (1981)
«Comment réussir une négociation»



Les 3 Objectifs de la Négociation Raisonnée



- Obtenir plus
- Obtenir mieux
- Maintenir la relation



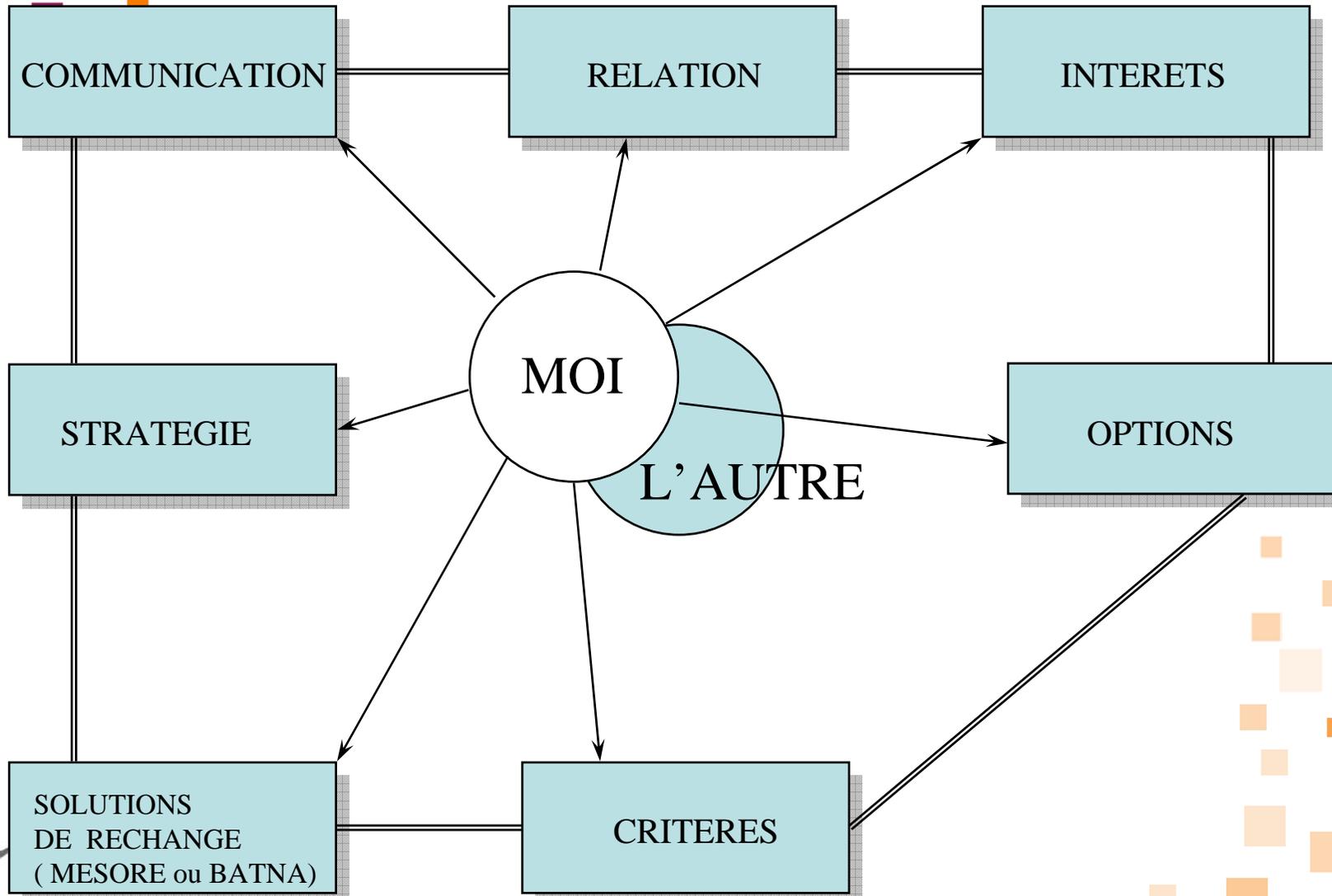
Les 4 principes de la

■ ■ Négociation Raisonnée

- Gérer séparément les questions de personne et le différend (doux avec la personne, dur sur les intérêts)
- Négocier sur les intérêts en jeu et non sur les positions
- Imaginer des solutions offrant un bénéfice mutuel
- Exiger que le résultat repose sur des critères objectifs



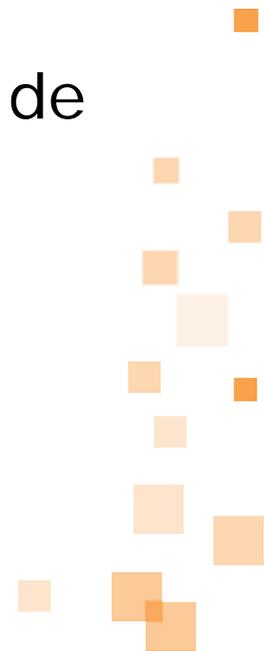
Les 7 chaînons de la Négociation Raisonnée



Méthode Pédagogique



- Le séminaire proposé est construit autour de cas de négociation rédigés par Harvard
- Ces cas mettent en valeur les différents principes de la méthode
- Ils permettent une meilleure assimilation de celle-ci, tant par la pratique que par la réflexion.
- 3 jours – 5 négociations



Plus ou mieux ?



Gagner plus

- Mobiliser ses forces de revendication de valeur
- Ne pas céder sur ses intérêts
- Défendre de bons critères
- Réclamer une bonne part du gâteau
- Savoir utiliser sa MESORE en cas de nécessité.

Gagner mieux

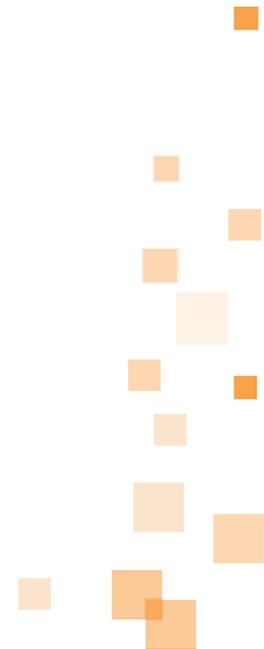
- Mobiliser ses forces de création de valeur
- Ecouter l 'autre
- Considérer les intérêts de l 'autre
- Augmenter le gâteau
- Construire une relation durable
- Savoir se créer une bonne MESORE



La Négociation Raisonnée de Harvard

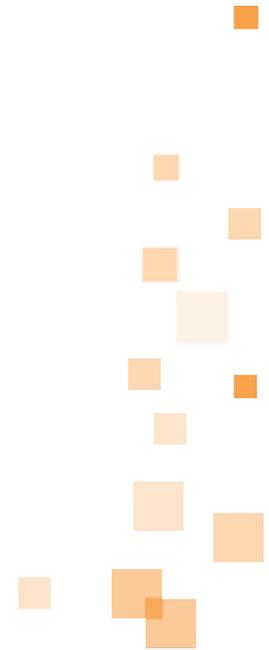


- 3 objectifs
- 4 principes
- 7 chaînons



Témoignage de « Global Knowledge »

Renaud Daussy
Directeur Commercial





Global Knowledge™

Formations

Réseaux, Systèmes et Management des SI

Renaud Daussy
Directeur Commercial

Présentation Société

Leader mondial de la formation Systèmes, Réseaux & Management des SI :

- 1 600 employés, CA de 350M\$, Présence dans 23 pays
- Leader de la Formation et Certification pour Microsoft, Cisco, Vmware, Nortel, Itil, ...etc
- Plus de 700 offres de formation en 11 langues



Learning Solutions



Authorized Learning Center



Pourquoi la Négociation Raisonnée?

- **Utilisation d'une méthode éprouvée**
- **Partage des valeurs fondamentales:**
 - **Objectifs: Obtenir Plus, Mieux et Relationnel**
 - **Approche: Questionnement structuré (7 chainons)**
 - **Méthode: Cas pratiques extrapolables**
 - **Clé: Dialogue permanent et constructif**
- **Modules dispensés:**
 - **Niveau 1 et 2**
 - **Techniques d'Expression Orale**
 - **Techniques d'Improvisation**

« Faire face aux négociations en situation de stress »

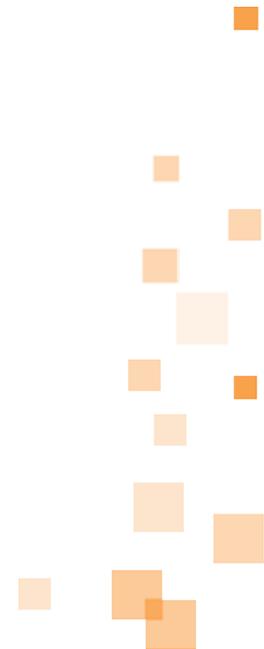


Grâce

- A la négociation raisonnée

Et

- A l'improvisation théâtrale





Questions-Réponses

