



UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

FACULTÉ DES SCIENCES
DE LA SOCIÉTÉ

Medi@LAB 
GENÈVE



NEGOCIATION ET INFLUENCE

60% minimum du temps d'un manager passe dans une activité de négociation ou d'influence, que ce soit face à un fournisseur, pour vendre un projet ou une idée, faire face à un conflit à résoudre, convaincre vos collègues ou vos collaborateurs. Si vous souhaitez connaître les rouages de la négociation et des techniques d'influence alors ce cours est fait pour vous. Si, dans votre quotidien, vous êtes amenés à négocier ou à convaincre, alors ce cours va vous aider à être à la fois plus efficace et mieux reconnu. Si vous souhaitez approfondir vos compétences de négociation, déjà acquises, avec des techniques avancées d'influence ou relationnel, alors ce cours vous donnera les clés nécessaires. Rejoignez-nous et ouvrez la voie de la négociation.

Négociation et Influence

1. Programme

1.1 Introduction

60% minimum du temps d'un manager passe dans une activité de négociation ou d'influence, que ce soit face à un fournisseur, pour vendre un projet ou une idée, faire face à un conflit à résoudre, convaincre vos collègues ou vos collaborateurs. Si vous souhaitez connaître les rouages de la négociation et des techniques d'influence alors ce cours est fait pour vous. Si, dans votre quotidien, vous êtes amenés à négocier ou à convaincre, alors ce cours va vous aider à être à la fois plus efficace et mieux reconnu. Si vous souhaitez approfondir vos compétences de négociation, déjà acquises, avec des techniques avancées d'influence ou relationnel, alors ce cours vous donnera les clés nécessaires. Rejoignez-nous et ouvrez la voie de la négociation et de l'influence

1.2 Enseignants

Stéphane Royer
CPO Pictet



Président du Groupement Romand des Directeurs Achat, enseignant et conférencier sur les thèmes de la négociation et des Achats. Stéphane a plus de 15 ans d'expérience dans la négociation et la médiation.

Grégoire Seigneur de Bast
Procurement Director GSK



Avec plus de 15 ans d'expérience dans la négociation, Grégoire est actuellement Directeur des Achats dans un groupe pharmaceutique (GSK). Il est également membre fondateur du Groupement Romand des Directeurs Achat (GRAD).

1.3 Notre vision et mission

Vision - Bienveillance et prospérité mutuelle.

La bienveillance se manifeste par des actes ou des paroles dont l'intention est positive et respectueuse. Portés par cette attitude, nous imprégnons un esprit de collaboration ce qui nous permet d'atteindre une prospérité mutuelle sur le long terme.

Mission - Vous accompagnez sur la voie de la négociation et de l'influence

Nous pensons que notre formation est une voie de développement personnel qui permet, à terme, une communication mutuellement bénéfique et d'éviter les actes de violence dans la résolution des différends. Notre mission est vous accompagner sur ce chemin.

1.4 Objectifs des cours

Nos objectifs sont de déterminer votre profil de négociateur, d'apprendre à maîtriser les 6-Actes de la négociation ainsi que des techniques avancées, et enfin vous accompagner sur la voie de la négociation de manière durable.

Négociation et Influence

1.5 Méthodes pédagogiques

La méthode pédagogique est basée sur la séquence itérative suivante :

- Théorie : aborder et comprendre les points clés.
- Outils: partage des outils et documents clés pour l'exécution de chaque point.
- Pratique : Etude et mise en pratique d'un cas concret d'un groupe en présence de l'autre.
- Analyse : Retour d'expérience et coaching du Professeur.

L'élève aura à disposition des vidéos, une présentation sur le contenu théorique, des fiches pratiques utilisables dans un cadre professionnel, un guide résumant sous un petit format l'ensemble du cours.

Les principes pédagogiques sont :

- Suivi du participant: Une compétence est considérée comme acquise lorsqu'elle est pratiquée 20 fois pendant 20 jours consécutifs. A ce titre, les « Memory cards » disposent d'une case à cocher « Compétence Acquise » que le participant utilise pour contrôler son avancement.
- Suivi des formateurs : Chaque module fait l'objet d'un contrôle des connaissances pour l'obtention des attestations ou du certificat.
- Une application (en cours de développement) permettra de suivre les nouvelles attitudes que vous souhaitez acquérir ainsi que votre profil.
- Les concepts et les techniques vus en cours seront synthétisés dans des « Memory card » indépendantes à la disposition du participant.

Négociation et Influence

2. Module : Négociation I, Les 6-Actes

2.1 Objectifs du module

Les objectifs pédagogiques sont :

- De connaître et pouvoir gérer les 6 Actes de la négociation,
- Apprendre les outils et techniques de base pour la négociation et se familiariser avec des outils,
- De pratiquer à travers des cas concrets.

Vous obtiendrez : des « Memory cards » sur les points à retenir, des documents standards pour gérer vos négociations, votre profil de négociateur (si vous remplissez notre enquête en 75 questions).

2.2 Programme

JOUR 1: LES 6-ACTES DE LA NEGOCIATION

DEBUT	FIN	THEME	DESCRIPTION
8h	8h45	Introduction	Présentation, principe, et définition - Qu'est-ce que la négociation ? Quels sont nos objectifs
8h45	9h30	Les 6-Actes	Passer en revue les 6 actes de la négociation et la check-list avant la négociation
9h30	10h	Acte 1	Acte 1 – A.analyse
10h	10h15	Pause	
10h15	11h15	Coaching	Exercice de négociation - Analyse du cas
11h15	11h30	A retenir	Résumé des points à retenir sur l'acte 1
11h30	12h	Acte 2	Acte 2 – A.ttention
12h	14h	Pause	
14h	15h	Coaching	Exercice de négociation – Exercice d'écoute active
15h	15h15	A retenir	Résumé des points à retenir sur l'acte 2
15h15	15h45	Acte 3	Acte 3 – A.rticule
15h45	16h	Pause	
16h	17h	Coaching	Exercice de négociation – Cas concret
17h	17h15	A retenir	Résumé des points à retenir sur l'acte 3
17h15	18h	Résumé	Résumé de la journée

JOUR 2: LES 6-ACTES© DE LA NEGOCIATION

DEBUT	FIN	THEME	DESCRIPTION
8h	8h30	Revue	Revue rapide des points clés vus précédemment
8h30	9h	Acte 4	Acte 4 – A.ccompagne
9h	10h30	Coaching	Exercice de négociation - Cas concret
10h30	10h45	Pause	
10h45	11h15	A retenir	Résumé des points à retenir sur l'acte 4
11h15	12h	Acte 5	Acte 5- A.juste
12h	14h	Pause	
14h	15h30	Coaching	Exercice de négociation – Cas concret
15h30	16h	A retenir	Résumé des points à retenir sur l'acte 5
16h	16h15	Pause	
16h15	16h45	Acte 6	Acte 6 – A.ccepte
16h45	17h15	Coaching	Exercice de négociation – Cas concret
17h15	17h30	A retenir	Résumé des points à retenir sur l'acte 4
17h30	18h	Conclusion	Résumé du cours

3. Bibliographie

- C.G Jung, 1920, «Psychological Types».
- Daniel Goleman, 1995, «Emotional Intelligence».
- Steve Gates, 2010, «The negotiation book».
- William Ury, 1991, «Getting Past No».
- Guy Cabana, 2009, « Les 10 secrets du négociateur efficace »
- Solomon E. Asch, Opinions and Social Pressure, Essai, 1950,
- Robert Cialdini , “Influence and Manipulation”,
- Robert Greene , “POWER”,
- Dale Carnegie , “How to Win Friend and influence People”
- Daniel Coleman , “Emotional Intelligence”
- Roger Fisher ,“Getting to Yes”
- Kathleen Reardon, “The Skilled Negotiator”
- Katherine Benzinger , “Thriving in mind”
- Shell, R.G “Bargaining for advantage”

Négociation et Influence

4. Organisation

Direction Professeur Patrick-Yves Badillo, Faculté des Sciences de la société, UNIGE

Coordination Christophe Jeannette, Faculté des Sciences de la société, UNIGE

Période 17-18 novembre 2017, horaires: 8h15-18h

Délai d'inscription 10 novembre 2017

Classe limitée à 16 participants

(Condition: journée organisée à partir de 12 inscriptions)

Renseignements Faculté des Sciences de la société

Christophe.Jeannette@unige.ch

+41 (0)22 379 91 81 96

Page du séminaire

<http://unige.ch/sciences-societe/medialab/actualites/actualites/seminaire-17-18-nov-negociation-et-influence/>

Page de l'institut Medi@Lab

<http://unige.ch/sciences-societe/medialab/>