

Atelier #2 – Négociation

Contenu de l'atelier :

Le but de cet atelier est de développer les compétences du candidat p.g.c.a. à devenir un négociateur plus efficace. Cet atelier est supporté par des chapitres sélectionnés de l'ouvrage de Leight Thompson intitulé : *The Mind and Heart of the Negotiator*, 3^{ième} édition auxquels nous avons ajoutés un certain nombre d'articles sur la négociation dans un contexte de gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCA) et sur divers simulations de rôles.

Les candidats seront appelés à jouer une série de rôles simulant des négociations où la complexité ira en augmentant: d'une négociation impliquant deux partis où l'enjeu est simple et unique à une négociation impliquant des joueurs multiples traitant de problèmes multiples.

Cet atelier se concentre sur des sujets se rapportant à la négociation, telle vos compétences personnelles à évaluer l'autre parti; la différenciation entre la négociation distributive et intégrative; le développement de la confiance et l'habileté à bâtir de bonnes relations; ainsi que le pouvoir, la persuasion et l'éthique. Au cours de cet atelier, vous aurez plusieurs occasions de développer votre propre style de négociation à travers les simulations de jeux de rôles.

Le matériel de référence utilisé pour l'atelier sur les compétences en négociation provient de chapitres choisis dans le livre de Leigh Thompson "*The Mind and Heart fo the Negotiator*", 3^{ième} édition, et d'un certain nombre d'articles sur la théorie et la pratique de la négociation.

Lors du jour 2 nous aurons l'occasion de discuter du projet final. Ce projet vaut 80% de la note de cet atelier et doit être remis à l'intérieur d'une semaine après la fin de l'atelier. Avant de soumettre le projet final, les participants doivent avoir assisté à toutes les Séances et participé à toutes les activités de l'atelier.

Objectifs de l'atelier :

À la fin de cet atelier, les participants devraient être en mesure de :

1. Comprendre et développer des compétences de base en négociation.
2. Développer votre BATNA1, et prévoir vos points de rupture en préparant votre négociation.
3. Appliquer les outils nécessaires à la préparation d'une négociation – incluant votre propre évaluation ainsi que celle de l'autre parti.
4. Appliquer les outils de la négociation distributive.
5. Appliquer les outils de la négociation intégrative (gagnant-gagnant).
6. Identifier les obstacles à la négociation intégrative dans un contexte d'acheteur fournisseur (chaîne d'approvisionnement).
7. Décrire les trois grandes dimensions de styles en négociation, incluant les styles alternatifs ou approches de chacune des dimensions.
8. Expliquer la complexité des négociations à partis multiples, et appliquer les stratégies visant à améliorer l'efficacité de la négociation dans un tel contexte.
9. Décrire les défis et les stratégies de négociation face à des coalitions, des agents, des constituants et des équipes.
10. Comprendre l'importance de la confiance et des bonnes relations en négociation.
11. Reconnaître et appliquer les sources de pouvoir en négociation.
12. Savoir négocier avec un comportement éthique – et reconnaître des pratiques non-éthique.
13. Bâtir un rapport de négociation personnel.