

## LA NÉGOCIATION

1. Négociation de contrat et négociation de conflit
  - 1.1 La négociation contractuelle
    - . Ingrédients
    - . Base
    - . Cas pratique
  - 1.2 La négociation conflictuelle
    - . Propos introductifs
2. La négociation telle que classiquement menée
  - 2.1 Réactions en situation de négociation
  - 2.2 Du besoin de sécurité à la position
  - 2.3 Analyse des 4 phases
    - . Effet pygmalion
    - . Effet d'ancrage
    - . Risque d'entêtement
    - . La zone de négociation réelle
3. Faire autrement : se confronter
  - 3.1 Se confronter à soi-même
    - . Qu'est-ce que veut dire "sortir du conflit" ?
    - . L'ambivalence
    - . L'enjeu
  - 3.2 Passer de la position aux intérêts
  - 3.3 Se confronter à l'autre
    - . Réactions face au conflit
    - . Impact de l'émotion
4. Principes clefs de la négociation
  - . Choix
  - . Distinction entre objectif et processus
  - . Place du mandataire
  - . Point de vue anthropologique
5. Méthodologie
  - 5.1 Préparation
  - 5.2 Affiliation
  - 5.3 Information / exploration
  - 5.4 Développement de mécanismes d'influence
  - 5.5 Rapprochement / invention des solutions
  - 5.6 Formalisation de l'accord
6. Focus sur la préparation