

PARCOURS CERTIFIANT NÉGOCIATION, MÉDIATION ET RÉOLUTION DE CONFLITS



**Comment créer de la valeur ensemble ?
Comment construire des partenariats de longue durée ?
Comment prévenir et résoudre des conflits ?
Comment influencer et convaincre les autres ?**

Ces questions sont au cœur de la vie de toute organisation. La manière de les traiter fait une grande différence dans le succès de vos activités, quels que soient le secteur d'activité et le pays. C'est pourquoi les méthodes de négociation, de médiation et résolution des conflits doivent être prises au sérieux.

Depuis 1996, l'Institut de Recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENE) développe à l'ESSEC des approches opérationnelles pour aider les professionnels à réussir leurs négociations et rendre leurs organisations plus performantes.

À ce jour, plus de 30 000 cadres et dirigeants ont suivi nos séminaires. Nous décernons désormais une certification « Expert en Négociation », qui témoigne de vos apprentissages et vous accompagnera dans votre évolution de carrière.

Ce parcours certifiant de formation en négociation, médiation et résolution des conflits aide cadres et managers à maîtriser une série d'outils essentiels. Interactifs et conviviaux, ces cours ont lieu à Paris La Défense (CNIT).

Aurélien Colson, PhD MBA

*Professeur associé de science politique, ESSEC Business School.
Directeur de l'Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation IRENÉ Paris, Singapour & Bruxelles.*



Consultante formation

Murielle Diabaoui
diabaoui@essec.edu
Tél. 01 46 92 35 99

CERTIFICAT ESSEC RNCPW

Les participants souhaitant obtenir un certificat « Expert en négociation » délivré conjointement par l'ESSEC Executive Education et l'ESSEC IRENÉ devront suivre 3 modules au choix et être évalués sur une journée selon les modalités ci-après :

- **Mise en situation complexe** se déroulant sur une demi-journée, au cours de laquelle leurs compétences seront évaluées selon une grille précise de critères ;
- **Présentation d'un mémoire** analysant une négociation professionnelle ou une négociation réelle tirée de l'actualité mettant en évidence les concepts mis en lumière au cours des 3 modules suivis.

CONTENUS ACADÉMIQUES

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION (2 jours)

- Adopter une approche 360° de la négociation.
- Définir sa stratégie de négociation et éviter les pièges.
- Préparer une négociation : les 10 éléments clés.
- Communiquer efficacement à la table des négociations : l'écoute active et la parole active.
- Surmonter les biais psychologiques qui font obstacle à des négociations.
- Gérer les aspects intégratifs et distributifs dans le processus de négociation.
- Maîtriser une séquence de négociation : 10 principes pour traiter l'essentiel avant l'évident.
- Analyser ses propres expériences de négociation dans son environnement professionnel.
- Un coaching post-formation est proposé suite à ce module.

MÉDIATION ET RÉOLUTION DE CONFLITS (2 jours)

- Analyser et classer les différentes causes d'impasses et de blocages.
- Choisir et mettre en œuvre les stratégies appropriées dans un répertoire d'options.
- Savoir faire face aux « personnes difficiles ».
- Comprendre les dynamiques de conflits et son propre fonctionnement dans une situation de conflit.
- Découvrir et pratiquer le processus de médiation.
- S'améliorer en tant que partie prenante à la médiation ou être une tierce partie efficace.

NÉGOCIER AVEC LES PARTENAIRES SOCIAUX (2 jours)

- Comprendre et s'approprier les fondamentaux de la négociation avec les partenaires sociaux dans une perspective managériale et organisationnelle.
- Appréhender les spécificités de la négociation avec les partenaires sociaux (définition, aspects historiques).
- Préparer, conduire, puis analyser ex-post une négociation avec les partenaires sociaux, afin d'identifier les conditions de réussite de la négociation collective.
- Analyser et surmonter les différentes causes de blocage, fréquentes en négociation collective.
- Identifier et mettre en œuvre les stratégies appropriées dans un répertoire d'options permettant de gérer les situations difficiles avec les partenaires sociaux.

NÉGOCIATION ET CONDUITE DU CHANGEMENT (2 jours)

- Appréhender la résistance au changement et savoir réagir efficacement.
- Améliorer ses capacités à convaincre, à communiquer, d'écoute active et d'empathie.
- Savoir mobiliser autour du projet de changement.
- Acquérir et mettre en œuvre une méthode pour conduire le changement.

Étape 1 - Évaluation en amont de la formation du profil, des besoins et attentes des participants sur la base d'un questionnaire envoyé avant la formation.

Étape 2 - Formation intensive, interactive et inductive conjuguant des mises en situation, des cadrages opérationnels et le partage d'expérience entre parties prenantes de la formation.

Étape 3 - Pour le module « Les Essentiels de la Négociation » : Coaching post-formation - entretien téléphonique d'une heure ayant pour but de proposer à chaque participant un retour personnalisé et confidentiel portant sur ses points forts et ses points d'amélioration en tant que négociateur, ainsi que des conseils personnalisés pour progresser à l'issue de la formation.

Étape 4 - Actualisation de vos connaissances : invitations à des séminaires interdisciplinaires de recherche et d'échanges sur la négociation (SIRENE).

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est supervisée par Aurélien COLSON PhD, Professeur de science politique à l'ESSEC et Directeur de l'ESSEC IRENÉ.

■ Séverine LEBRUN-KUAN, MBA

Responsable pédagogique Développement et Formation ESSEC IRENÉ et Responsable académique du Parcours certifiant « Négociation, Médiation et Résolution de conflits »

Les fondamentaux de la Négociation & Négociation internationale

■ Thierry GADAUD

Expert associé ESSEC IRENÉ

Négociation avec les partenaires sociaux

■ Linda BENRAÏS, PhD

Professeur Affilié de Droit comparé et Médiation et Directeur de programmes « Gouvernance et Résolution des Conflits » à l'ESSEC IRENÉ

Médiation & Résolution de conflits

■ Samira MOUSSAOUI

Experte associée ESSEC IRENÉ

Négociation et conduite du changement

3 modules
de 2 jours au choix
7 h 30 par jour

ESSEC Executive Education
CNIT- la Défense

4 500 € HT



Cette formation permet de valider le Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 36418 - Mettre en place les outils du management du titre Management et gestion des organisations.

FT

#6

Executive Education, 2022

