



## NEGOCIER AVEC SUCCES OUTILS ET ATTITUDE POUR DES ACCORDS DURABLES

**Souhaitez-vous acquérir des outils et méthodes pour améliorer vos relations professionnelles ?  
Souhaitez-vous augmenter la qualité et les résultats de vos négociations ?  
Souhaitez-vous construire des partenariats durables ?**

La simplicité et l'efficacité de cette approche à la négociation comptent parmi ses caractéristiques.

Très pragmatique, elle vous conduit à considérer la négociation comme la construction d'un puzzle plutôt que comme un jeu d'échec. Le processus de négociation est décomposé et articulé en une série d'étapes, chacune ayant ses propres outils et techniques. Les apports théoriques alternent avec des études de cas, permettant aux participant.es de mieux les comprendre, assimiler et utiliser grâce à leur mise en pratique. Inspirés de situations réelles, les cas sont préparés individuellement ou en groupe et mis en situation et analysés.

---

### **A la fin de ce séminaire, vous serez capable de :**

- Reconnaître les caractéristiques et les conséquences de différentes formes d'interactions,
- Construire des relations basées sur l'opportunité plutôt que sur le rapport de force,
- Comprendre le processus de négociation dans sa globalité, analyser de manière détaillée chaque étape et mettre en pratique des outils directement utilisables dans le quotidien,
- Utiliser des techniques efficaces de questionnement et d'écoute, et repérer les enjeux de la communication verbale et non verbale,
- Augmenter leur capacité de négocier et de collaborer par la mise en pratique dans un environnement « sans risque ».

### **Public cible**

Membres de direction, chef.fes de projet, responsables de département, d'équipes, acheteurs.euses. Toute personne impliquée dans la création de partenariats.

### **Durée**

3 jours (2+1). Des sessions individuelles peuvent être organisées pour travailler sur des cas particuliers.

### **Animatrices/expertes**

Licenciée de la London School of Economics, **Melissa Davies** est une consultante internationale avec une grande expérience en management (stratégique et opérationnel) particulièrement dans les domaines de la gestion de projets, du développement organisationnel et de l'élaboration de partenariats.

Négociatrice professionnelle indépendante, Melissa est active depuis plus de 28 ans dans la négociation d'accords et la formation en techniques de négociation et de gestion des conflits dans des entreprises nationales et multinationales. Enseignant la négociation dans des universités et hautes écoles, ses clients incluent des entreprises privées, des instituts de recherche scientifique, des PME, ainsi que des organisations à but non lucratif.

Son livre « The Practical Negotiation Handbook - A Five Step Approach to Lasting Partnerships » a été publié en 2021. Melissa intervient également dans plusieurs programmes pour promouvoir les femmes scientifiques.

Coach « orientée solution » (Solution Focused), Melissa a une grande motivation à soutenir les individus et les entreprises dans leur développement.