



*Une majorité de parents identifie la période de l'adolescence comme l'une des plus compliquée en matière d'éducation. Il faut discuter, négocier et parfois les rapports deviennent synonymes de tension. Tous les jours, nous négocions, que ce soit en entreprise, en famille ou dans d'autres milieux. Bien souvent nous entendons négocier comme discuter un prix, faire des affaires, obtenir quelque chose que l'autre ne veut pas ou a bien du mal à lâcher. Cela sous-entend alors un rapport de forces à remporter. Quand cela se déroule dans un milieu familial, le climat peut s'en ressentir, parfois douloureusement. Ce stage a pour but de vous apporter les bases et les essentiels de la négociation. Passé l'obstacle de nos représentations et de nos croyances en la matière, il permettra de mieux saisir ce qu'est négocier.*

*C'est avant tout un espace de parole, d'écoute et de rencontre autour de nos différents, de nos différences et aussi de nos points communs. L'essence même d'une négociation réussie, c'est d'avoir deux gagnants c'est-à-dire deux parties qui ont pu comprendre et mesurer le point de vue de l'autre, tendre vers, puis consentir à un accord mutuel. Il y a donc là un terrain d'évolutions mutuelles en famille. On ne naît pas bon négociateur on le devient » A. Colson*

## **PUBLIC VISÉ**

Tout public. Aucun niveau préalable n'est requis pour suivre la formation.

## **OBJECTIF GÉNÉRAL**

Comprendre comment une négociation réussie peut permettre à chaque partie de sortir grandie.

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Comprendre l'enjeu et le déroulement d'une négociation
- Découvrir les styles de négociations
- Comprendre la place de nos croyances et de nos représentations
- Créer un espace de résolution positive des différents
- Savoir quand s'arrêter de négocier et comment sortir d'une situation de blocage
- Acquérir les aptitudes pour obtenir un accord constructif pour les parties synonyme d'apaisement
- S'éprouver à partir d'exemples concrets.

## **CONTENU**

- Approche méthodique de la négociation
- Les styles de négociation
- Les spécificités du cadre familial
- Comment préparer une négociation, comment construire un processus de négociation
- Les aptitudes nécessaires à un accord constructif
- La place de l'écoute et des émotions
- Formalisation d'un accord
- Exercices pratiques

## **PROGRAMME**

### **1<sup>er</sup> jour :**

- Élaboration collective des règles de fonctionnement. Y aurait-il d'ores et déjà négociation ?
- Instinctivement qu'est-ce que négocier ? Qu'est ce qui n'est pas négocier, marchander ?
- Dans quels contextes ? Les spécificités du contexte familial
- S'interroger avant de négocier, est-ce dépasser ses propres évidences ?
- Confusion entre le fond et la relation
- Se préparer avant de négocier (les personnes, le problème, le processus)



- Les bases essentielles d'une négociation
  - L'écoute avant la parole
  - Expérimenter en situation.
- 2<sup>e</sup> jour :**
- L'écoute et la relation comme base essentielle d'une négociation
  - Apprendre à faire avec ses émotions pour clarifier ce qui se passe en soi et mieux rejoindre l'autre et reconnaître l'autre dans son point de vue
  - Faire avec la complexité des différences (besoins, valeurs, intérêts, point de vue...)
  - Formaliser un accord avec des gains mutuels, gagnant-gagnant
  - Comment continuer à progresser et évoluer dans la négociation ?
  - Jeux et situations pour expérimenter le sujet.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Des exercices pratiques de situation de rencontre en groupe
- Des analyses de situations
- Des jeux de rôles
- Un travail de réflexion
- Des apports d'éléments théoriques à partir des situations concrètes.

### EFFECTIF DU GROUPE

Afin que la dynamique de groupe soit la plus optimale et que le transfert de compétence soit le plus aisé possible, la formation se limitera à 12 personnes.

### DOCUMENTATION

Un support pédagogique est remis pendant la formation à chaque participant.  
Des ouvrages sont tenus à disposition des stagiaires pendant les journées de formation.

### ÉVALUATION

Un questionnaire d'évaluation est distribué à la fin de la formation à chaque stagiaire dans le but de mesurer l'évolution de chacun et l'appréciation des contenus, méthodes pédagogiques, outils proposés et le style d'animation.

### INTERVENANT

Renaud Darnet, formateur au Centre de ressources sur la non-violence de Midi-Pyrénées.

### LIEU

Dans la région toulousaine, l'adresse exacte vous sera communiquée lors de l'inscription.

#### MODALITES PRATIQUES

- Tarifs :  
Pour les particuliers : 110 € pour les deux jours/14h de formation.  
*L'aspect financier ne doit pas être un frein à votre participation, nous contacter pour rechercher ensemble une solution adaptée.*  
Ces tarifs sont valables jusqu'au 31/12/2022.  
Tarifs professionnels, nous contacter.
- Horaires : 9h30 - 17h30. Accueil à 9h15.
- Repas : prévoir un repas à partager sur place.