

Formation « Négociier, tout un art ! »

Bibliographie :

- **Les fondamentaux de la négociation: stratégies et tactiques gagnantes**, Lionel Bellenger, Esf Editeur, 2004.

Savoir négocier n'est pas inné, c'est une compétence qui s'acquiert et se perfectionne. Pour cela, cet ouvrage réunit tout ce qu'il faut savoir pour se familiariser avec la négociation. Il détaille, étape par étape, comment s'engager dans une négociation constructive : Comment bien préparer une négociation ? Comment engager la discussion ? Comment repérer les scénarios à risque et éviter les pièges ? Quelles stratégies et tactiques adopter pour augmenter ses chances d'aboutir à un accord gagnant-gagnant ? Grâce à de nombreux outils, notamment la méthode des 3 C (consulter, confronter, concrétiser), les plans d'actions et les diagnostics, l'auteur vous donne les points de repères indispensables pour évoluer avec aisance dans vos négociations quelle que soit la situation. Avec cet ouvrage, vous disposez de tous les atouts nécessaires pour gagner en confiance, en maturité et devenir un négociateur hors pair.

Disponible au centre de documentation de SMart.

- **L'art de négocier: L'approche Harvard en 10 questions**, Maurice A. Bercoff, Eyrolles, 7 juil. 2011.

Obtenez ce que vous voulez vraiment ! La négociation ne se limite pas à un rapide bras de fer dont on sort gagnant ou perdant. Il s'agit d'une rencontre, d'un échange qui s'inscrit toujours dans le long terme. C'est pourquoi chaque négociation mérite une véritable préparation, l'enjeu étant souvent de taille, que ce soit dans un cadre professionnel ou personnel. Cet ouvrage, basé sur les techniques enseignées à Harvard, vous aidera à vous poser les bonnes questions, avant et pendant une négociation .

- **Comment réussir une négociation**, Roger Fisher et William Ury, Paris, Seuil, 1991, 2e éd. augmentée.

Quel que soit le domaine - famille, travail, relations internationales -, et que nous en soyons conscients ou non, nous devons négocier. Or, trop souvent encore, les différends sont " réglés " à l'issue d'une épreuve de force. Résultat, en instaurant un vainqueur et un vaincu, on crée des risques de nouveaux conflits : l'actualité nous en apporte tous les jours des exemples criants. Rédigé par des spécialistes américains de la négociation et de la médiation, ce livre expose, concrètement, des stratégies éprouvées pour apprendre à négocier et parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties.