Négocier avec succès en bibliothèque

Formation mixte
Dates : du 06/03/2023 au 07/03/2023
Durée : 2 jours
Publics visés : Tout agent d'une bibliothèque (ESR et lecture publique) amené à mobiliser des techniques de négociation pour mener à bien un projet.
Lieu de la formation : Enssib, 17/21 Boulevard du 11 novembre 1918 , 69100 Villeurbanne
Responsables scientifiques : Christelle VALLEE Médiad'Oc - Toulouse
Armelle de BOISSE Enssib
Compétences visées
A la fin de la formation, les participants :
- sauront situer la négociation parmi d‘autres moyens d‘obtenir un accord et d'identifier quand la négociation est possible ou pas
- sauront préparer une négociation (commerciale ou non)
- sauront mener un entretien de négociation en s‘appuyant sur une structure et des principes simples, dans les situations professionnelles les plus fréquentes les concernant
- auront identifié leur style de négociation privilégié
- auront expérimenté plusieurs moyens de dépasser les blocages dans une négociation
- sauront analyser après coup un entretien de négociation pour en identifier les forces et faiblesses ;
- disposeront de quelques outils simples pour développer leurs capacités de négociation dans le temps: grille de préparation, grille de débriefing, questions de débriefing, support de formation.
Méthodes pédagogiques

La formation s'organise plus exactement sur 2 jours et demi :
- les 6 et 7 mars 2023 : formation en présentiel sur site, à l'Enssib
- une classe virtuelle aura lieu le jeudi 6 avril 2023 de 10h à 12h30.

La formation est structurée en 2 parties :
1 - La 1ere partie, en présentiel, permettra de dispenser des apports théoriques et de s'entrainer à la négociation grâce à des cas pratiques et des mises en situation ;
2 - La seconde partie, à distance, permettra aux stagiaires d'échanger sur leurs premières mises en application des apports du stage et de bénéficier des conseils du formateur.

La formation sera basée sur plusieurs techniques pédagogiques :
- apports de contenus par découverte des participants, démonstrations du formateur ou exposés participatifs ;
- post-its virtuels, quiz et sondages
- mise en situation en grand groupe ou en sous-groupe avec outils d‘observation et de debriefing
- exercices ciblés de communication
- analyse de vidéos.

ÉVALUATION
- avant la formation = évaluation des connaissances et des besoins de formation via le questionnaire préalable à remplir lors de la procédure d'inscription
- après la formation = évaluation de la satisfaction ou « évaluation à chaud » via le questionnaire en ligne + échanges en fin de formation

Contenu de la formation

Les situations professionnelles nécessitant de mobiliser des compétences en matière de négociation sont nombreuses. Nous les mobilisons de façon consciente ou inconsciente, souvent sans avoir reçu de formation dédiée. Or, la négociation recouvre un ensemble de techniques de communication spécifiques, que ce stage vous propose d'acquérir ou de développer.

SÉQUENCE 1 : DÉFINITION ET PREMIÈRE APPROCHE DE LA NÉGOCIATION
Qu'est-ce que la négociation, et comment elle se distingue et s'articule avec d'autres moyens d'obtenir, en particulier convaincre et marchander ? Négociation coopérative et négociation compétitive : quelle valeur peut créer la négociation ? Conditions de possibilité : quand négocier, et quand ce n'est pas possible ? Première approche intuitive au travers de mises en situation sur des cas de la vie quotidienne.

SÉQUENCE 2 : LE MODÈLE DE HARVARD - 5 PRINCIPES SIMPLES POUR MENER UNE NÉGOCIATION COOPÉRATIVE
Traiter séparément les questions des personnes et les questions de fond pour maintenir une communication efficace Identifier les besoins derrière les demandes Imaginer de multiples solutions pour répondre aux intérêts convergents Rechercher des critères objectifs en cas de désaccord Avoir une meilleure solution de repli.

SÉQUENCE 3 : PRÉPARER SA NÉGOCIATION Préparation complète d'une négociation : Analyser la situation Fixer ses objectifs et imaginer ceux de l'autre partie Déterminer les points à négocier pour chacun d'entre eux, les marges de manœuvre et les limites Préparer ses questions et arguments Choisir sa stratégie de négociation La préparation express.

SÉQUENCE 4 : MENER UN ENTRETIEN DE NÉGOCIATION
Une structure simple pour mener un entretien efficace en suivant un processus logique et en comprenant l'importance de chaque étape En fonction des besoins identifiés, différents exercices de communication pourront être utilisés selon les points à mettre en lumière. Exemple : questionnement, reformulation, écoute active, etc. La séquence permettra d'aborder l'analyse et le bilan d'une négociation.

SÉQUENCE 5 : GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES EN NÉGOCIATION
5 règles pour mener une négociation compétitive ou faire face à un partenaire qui prend une position "dure" Accueillir et traiter les objections fortes de l'autre partie Quelques tactiques pour relancer la négociation lorsqu'elle paraît bloquée, sans se déstabiliser

Tarifs 390€

Gratuit pour les personnels des ministères de l'enseignement supérieur et de la culture : consultez les tarifs particuliers

Formation organisée en partenariat avec Médiad'Oc.

Les personnels relevant du secteur géographique de Médiad'Oc (Occitanie) s'inscrivent auprès du CRFCB et tous les autres auprès de l'Enssib.



Vos contacts

Claudette Laib et Monique Boudin, Gestionnaires stagiaires - Pôle FTLV
Direction des études et des stages
Tél : +33 (0)4.72.11.44.46
Email : formationcontinue@enssib.fr

Candidater à la formation

Dates de candidature : du 10/11/2022 au 25/02/2023.
Une sélection des participants sera effectuée 2 jours après la clôture des candidatures.