

## **ATELIER APPRENANT N°9**

### **Léon, le négociateur**

***Négocier un mandat clair sur ses missions et projets***



<b>Animateur / Animatrice</b> : Équipe PARTNERS CSE			
<b>OBJECTIF PÉDAGOGIQUE</b> Savoir négocier un mandat clair auprès d'un commanditaire (client, financeur, hiérarchique) Gagner en légitimité en ayant une vision claire de son pouvoir de décision			
<b>PRÉ-REQUIS</b> Remplir le Mati 1 Être actuellement ou prochainement acteur sur des missions ou des projets transverses, avec ou sans pouvoir hiérarchique  <b>Recommandé</b> : ATELIER APPRENANT AA05 Savoir assumer l'influence de sa personnalité dans la relation, ATELIER APPRENANT AA08 Le « serious game » de la négociation relationnelle.			
<b>Nombre de participants</b> : 4 mini 6 maxi			
<b>Compétences travaillées</b> Être capable de : # Diagnostiquer mon périmètre d'action et de de décision # Définir mes besoins pour assumer ma mission # Élaborer une stratégie de négociation			<b>Public</b> Manager, chef de projet, négociateur
<b>Pédagogie</b> Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique. Étude de cas et situations concrètes des participants.	<b>Durée</b> 3h30	<b>Format</b> Distanciel à partir de la plateforme zoom	<b>Validation des acquis</b> Évaluation en fin d'atelier + Questionnaire fin de parcours
<b>Supports pédagogiques</b> Support de présentation qui reprend les éléments théoriques			
<b>Tarif HT</b> : voir devis			
<b>PROGRAMME</b> <b>Une demi-journée structurée en 5 séquences</b> 1 - Introduction et prise de hauteur sur la thématique 2 - Qu'est-ce qu'un mandat efficient et utile pour réussir un projet ? 3 - Comment je négocie mon mandat ? 4 - S'entraîner à le négocier ? 5 - Évaluation des acquis de l'atelier			

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

OBJET	DÉROULÉ	OUTILS
Introduction du thème	Prendre de la hauteur sur ma stratégie de porteur de projet transverse	Workshop
Qu'est-ce qu'un mandat efficient et utile pour réussir un projet ?	Comprendre ce qu'est un mandat, ses limites, ses modalités de négociation, et ses indicateurs.	Workshop réflexif + Théorie
Comment je négocie mon mandat ?	A partir des situations des participants, poser un diagnostic de situation, pour être en mesure de négocier un mandat clair	Co-vision sur le cas d'un des participants
PAUSE		
S'entraîner à le négocier ?	Mise en situation en binôme des sujets de négociation émergents des ateliers précédents Préparer et jouer sa propre négociation	Application aux situations réelles
Atterrissage	Les apports de cet atelier Ce que je vais mettre à profit	Débriefing