



Former, un métier.  
Transmettre, une passion !

## NEGOCIATION APPLIQUEE AU TRANSPORT MARITIME

*Maîtrisez votre négociation avec vos Partenaires, Armateurs, Chargeurs, Transitaires, Assureurs  
Sachez faire du temps votre allié*

*Donnez vous les Outils et Techniques qui vous permettront d'argumenter et convaincre  
Privilégiez les partenariats Gagnant- Gagnant*

### Objectifs visés :

- se former aux techniques et stratégies de négociation
- acquérir les outils nécessaires au négociateur pour optimiser ses résultats
- Les appliquer au domaine spécifique du transport maritime, aux affrètements de navires

### Contenu :

- vente et négociation : points communs et différences
- la négociation expression d'un désaccord
- la négociation processus interactif de désactivation d'un conflit potentiel
- **la préparation de la négociation :**
  - la maîtrise du dossier
  - connaître son marché et les marchés environnants
  - constituer l'équipe chargée de négocier
  - se renseigner sur les profils de l'équipe protagoniste
  - prévoir une feuille de planning
  - qu'est ce qui se passerait si rien de ce qui était prévu ne marchait ? Les solutions de repli (BATNA)
- **les composantes d'une négociation :**
  - les protagonistes
  - les absents pesant sur la négociation
  - les enjeux explicites et implicites, organisationnels et individuels
  - l'objet de la négociation, items à inclure/exclure
  - les objectifs visés
  - évaluation des moyens à disposition
  - l'état des rapports de forces
  - le calendrier de la négociation
  - l'ordre du jour

- **les stratégies possibles, les stratégies souhaitables**
  - privilégier la coopération pour atteindre le résultat (*Win-Win*)
  - privilégier la force, le conflit (*Win-Lose*)
  - alterner les phases coopératives et conflictuelles
  - s'attacher au fond plus qu'à la forme, se centrer sur les intérêts en jeu plus que sur les positions : la négociation raisonnée
  - la négociation : jeu d'échecs ou jeu de gô, la dimension culturelle
  
- **les étapes de la négociation**
  - la première étape : la prise de contact
  - la clarification des positions initiales
  - la révision des positions (préconcessions)
  - les concessions ultimes
  - la conclusion : accord ou renoncement
  - la gestion post-accord
  
- **les techniques de négociation**
  - technique du point par point
  - la globalisation
  - le donnant- donnant
  - l'élargissement
  - le bilan
  - le dernier wagon
  - le pied dans la porte
  - la porte au nez
  - la manipulation : le pivot factice ou technique du leurre, diviser pour s'imposer
  - les 4 marches
  - les petits pas à la *Kissinger*
  - le questionnement, outil redoutable quand il est bien maîtrisé
  - l'argumentation
  
- **les tactiques de négociation :**
  - jouer le temps
  - la brute, le diplomate et le bon : déstabiliser pour mieux obtenir
  - jouer les interruptions de séance
  - introduire un « *danseur* »
  - changer les acteurs en cours de négociation
  - jouer sur le rythme des négociations
  
- **exercices et jeux de rôles basés sur des négociations de transport maritime**

### **Méthode utilisée :**

- présentation académique des différentes notions et concepts liés à la négociation
- exercices en binômes et jeux de rôles par équipes de 4 ou 5 avec des observateurs chargés d'observer et commenter la prestation des acteurs
- jeux de rôles filmés, repassés et collectivement commentés