



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