



JEUDI 25.02.2027 **MASTERCLASS**
RH & MANAGEMENT
OUTILS DE NÉGOCIATION
AU SERVICE DES CADRES

DESCRIPTION

La négociation est omniprésente dans la vie des organisations. Pourtant, elle reste souvent abordée de manière intuitive, sans méthode structurée ni réelle préparation.

Cette Masterclass d'une journée vous propose d'entrer au cœur de la négociation managériale, en combinant des concepts éprouvés et outils opérationnels directement applicables. L'accent est mis sur la préparation stratégique de la négociation, l'identification des marges de manœuvre, la gestion des enjeux relationnels et la conduite de négociations complexes, tant en interne qu'en externe.

Structurée autour de situations concrètes issues du terrain, cette formation vous permettra de dépasser le simple marchandage pour négocier de manière plus lucide, plus efficace et plus pérenne, en renforçant votre capacité à arbitrer, décider et créer de la valeur dans vos environnements professionnels.

OBJECTIFS

- Structurer et préparer une négociation de façon rigoureuse (enjeux, objectifs, marges de manœuvre, alternatives, argumentation)
- Identifier et mobiliser les concepts clés : approche intégrative (win-win), approche distributive (win-lose)
- Adapter sa posture de négociation selon le rapport de force, les enjeux et le contexte organisationnel
- Gérer les émotions, sa communication verbale et non-verbale, les biais cognitifs et les jeux de pouvoir
- Négocier efficacement autour de problématiques internes (RH, équipes, hiérarchie) et externes (client-e-s, partenaires, fournisseur-euse)

PUBLIC CIBLE

Cette MasterClass s'adresse aux :

- Cadres et managers
- Chef-fe-s de projet
- Responsables RH
- Dirigeant-e-s de PME
- Toute personne amenée à négocier régulièrement dans son activité professionnelle

CONTENU

La Masterclass s'articule autour de situations réelles et managériales, en mobilisant des outils éprouvés issus de la recherche et de la pratique :

- Comprendre la négociation comme processus de communication et de décision
- Identifier les différents types de négociation (distributive vs intégrative) et s'y préparer efficacement (analyse des intérêts propres et adverses)
- Créer de la valeur pour soi et la partie adverse
- Piloter le processus de négociation (agenda, conduite, gestion du rythme, attitude, clôture)
- Intégrer les dimensions humaines et contextuelles (cultures, émotions, biais, jeux de pouvoir et conflits)

INTERVENANT

Henri Cortat est expert en management de la supply chain, des achats et de la logistique, et formateur reconnu en Suisse romande. Directeur de Hevron SA à Courtételle, il s'appuie sur ses plus de vingt-cinq ans d'expérience industrielle et managériale pour accompagner cadres et praticien-ne-s dans le développement de compétences directement mobilisables.

Intervenant et responsable de formation pour des institutions telles que AvenirFormation et la HEG Arc, il privilégie une approche pragmatique, structurée et résolument orientée terrain, visant à doter les cadres d'outils concrets pour négocier, arbitrer et prendre des décisions efficaces dans des environnements professionnels de plus en plus complexes.

25 FÉVRIER 2027

DE 09H00 À 17H00

Langue de travail :

Français

Lieu :

HEG - Haute école de gestion Arc
Espace de l'Europe 21, 2000 Neuchâtel

Accès :

Les places de parc à proximité immédiate de Campus Arc 1 sont limitées (stationnement payant au P+R2). Nous vous conseillons de privilégier les transports publics.

Campus Arc 1 se situe à 500 m à l'est de la gare de Neuchâtel

Arrêt de bus : Gare Nord

Pour plus d'informations : www.he-arc.ch/contact

Inscription :

En ligne sur : <https://jp-portal.gestion.he-arc.ch/form/236>

Délai : 17 février 2027

Le cours est limité à 25 participant-e-s.

Finance d'inscription :

CHF 450.-

À l'issue de la journée, un certificat de la Haute école de gestion Arc est délivré aux participant-e-s.

L'inscription sera confirmée par courriel. En cas de désistement après le délai d'inscription, la finance d'inscription sera considérée comme due et non-remboursable.

Contact :

Armand Brice Kouadio, Professeur de Gestion des RH

armand.kouadio@he-arc.ch | 41 32 930 23 54

**HEG - HAUTE ÉCOLE
DE GESTION ARC**

ESPACE DE L'EUROPE 21, 2000 NEUCHÂTEL

WWW.HEG-ARC.CH