



# Techniques de négociation efficace adaptées aux missions des AJMJ

**Durée: 7.00 heures**

*Formation présentielle*

## Profils des stagiaires

- administrateurs et mandataires judiciaires (AJMJ)
- Salariés des AJMJ

## Prérequis

- aucun prérequis n'est exigé

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de:

- Détenir des clés pour gagner en efficacité et en confort dans la gestion de négociations à l'écrit comme à l'oral, face à un interlocuteur unique comme face à un groupe
- créer un scénario efficace de négociation et prendre conscience des rôles et responsabilités de chaque partie impliquée
- Mettre en œuvre les outils pour faire face à des interlocuteurs difficiles
- S'adapter aux différents cadres de négociation des AJMJ

## Contenu de la formation

- **1ère partie – Généralités sur les techniques de négociation efficace (2h00) Méthodologie Program on Negotiation de HARVARD**
  - I. Préparer sa négociation :
    - A. Qui sera l'interlocuteur à la négociation ?
  - Créanciers institutionnels ou particuliers ? Présence des Conseils des créanciers ? Intervention de tiers ayant un intérêt à la procédure (assureurs notamment)
  - B. Définir le cadre de la négociation
    - 1. Quels sont les droits et les obligations de chacune des parties impliquées ? Quelle est l'étendue du pouvoir de son interlocuteur en négociation ? 2. Particularité des procédures amiables pour lesquelles une obligation de confidentialité est imposée Quel est le canal de la négociation ? échanges écrits, téléphoniques ou présentiel ?

V1-28/12/2021



- C. Définir son objectif
- D. Apport théorique : le POE savoir distinguer la position, l'objectif et l'enjeu
- E. Comprendre l'enjeu de la négociation pour toutes les parties impliquées
  - 1. Poser les conséquences de l'atteinte de mon objectif pour le débiteur en difficulté : Eviter une PC, proposer un plan viable, sortir par anticipation de l'exécution d'un plan etc...
  - 2. Poser les concessions que cet objectif implique pour les autres parties impliquées
  - 3. Déterminer l'enjeu à la négociation : le besoin que les interlocuteurs cherchent à satisfaire à travers la négociation
  - 4. Co-construction avec le groupe de stagiaires avec l'objectif de leur donner conscience de la nécessité de se mettre à la place de son interlocuteur et de comprendre son besoin réel : Eviter un paiement sur 10 ans en cas de passage en PC Eviter le risque de non-paiement lié à une conversion en LJ Récupération de la TVA sur les sommes abandonnées Aider son partenaire à se redresser Reprendre ou Poursuivre des relations commerciales Titre exécutoire en cas de non exécution de l'accord par le débiteur (transaction homologuée dans le cadre d'une conciliation) ...
- II. Définir un scénario simple pour mener une négociation  
Co construction du scénario en interaction avec le groupe de stagiaires en conservant les 3 temps obligatoires à toute négociation :
  - 1. Découverte (Introduction/exposé d'un objectif commun partagé ou d'un simple intérêt commun)
  - 2. Discussion (Laisser la parole à son interlocuteur pour recueillir ses objections et traiter des objections Technique d'ancrage et nécessité de faire évoluer sa position en négociation)
  - 3. Clôture (Conclusion donnée à la négociation / formalisation de l'accord obtenu ou constat du désaccord)
- **2ème partie – Gérer des interlocuteurs difficiles (3 h00) Méthode PACIFICAT**
  - I. Connaître et identifier son appétence personnelle au conflit
  - II. Les outils pour préparer une situation sensible Cartographie des acteurs / Profilage psychologique de l'interlocuteur...
  - III. La matrice de gestion des conflits pour faire face à une personne agressive
  - IV. Application des outils aux cas rencontrés par les participants
- **3ème partie - S'adapter aux différents cadres de négociations (Application à des cas concrets par des mises en situation) (2h00)**
  - I. Les propositions de plan (négociations par échanges écrits)
  - II. Les demandes de modifications de plan (négociations par échanges écrits et téléphoniques pour les créanciers récalcitrants)
  - III. Les classes de créanciers : la négociation face à un groupe (matrice socio-dynamique)
  - IV. Les procédures amiables : Tour de table ou négociations individuelles ?

# Centre de formation permanente du CNAJMJ

6 boulevard des Capucines

75009 Paris

Email: [centreformation@cnaismj.fr](mailto:centreformation@cnaismj.fr)

Tel: 01 42 61 77 44



## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Eva SEBBAN

Avocate au Barreau de Paris

Experte en négociation et en Procédures Collectives

Expérience de 15 ans à des postes clés au sein du leader mondial de l'Assurance-crédit avec une pratique quotidienne de la négociation

Animation de formations à la négociation en entreprises et pour la BPI

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation avec connexion internet
- Salle équipée d'un paper-board et d'un matériel de vidéo projection et téléviseur grand écran
- Supports de formation projetés par le formateur
- Intervention orale
- Etude de cas concrets et mise en situation pratique
- Echange interactifs avec les participants
- Un support de documentation sera remis à chaque participant en début de formation
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation (extranet stagiaire)

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Un questionnaire de positionnement d'entrée sera adressé à chaque inscrit avant le jour de la formation
- Feuilles de présence.
- Questions écrites (QCM) à la fin de la formation avec correction synchrone avec le formateur
- Un questionnaire d'évaluation est remis à la fin de la journée de formation à chaque participant
- Un questionnaire d'évaluation sera adressé à chaque participant 15 jours après la session
- Un questionnaire de satisfaction sera adressé au financeur de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Sanction à l'issue de la formation

Chaque participant recevra un certificat de réalisation

## Lieu de la formation

CNAJMJ 6 boulevard des Capucines 75009 PARIS

V1-28/12/2021

# Centre de formation permanente du CNAJMJ

6 boulevard des Capucines

75009 Paris

Email: [centreformation@cnajmj.fr](mailto:centreformation@cnajmj.fr)

Tel: 01 42 61 77 44



## Accessibilité

À noter: pour toute personne en situation de handicap (auditif, visuel, physique, etc.), veuillez contacter notre équipe au 01 79 97 71 29 afin que nous puissions répondre à vos besoins et vous réserver un accueil personnalisé.

## Modalités et délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles à tout moment sous réserve des places disponibles. Le calendrier des sessions de formation est accessible sur le site du centre de formation du CNAJMJ. L'inscription à la formation sera définitive dès la signature de la convention de formation ou du contrat de formation professionnelle.

## Effectifs et tarifs

### Effectifs:

La session sera maintenue à partir de 8 participants minimum, l'effectif maximum étant de 20 participants.

### Tarifs selon les profils éligibles à la formation visée:

- 400€ Net de taxes pour les AJMJ
- 300€ Net de taxes pour les salariés d'AJMJ
- 500€ Net de taxes pour les professionnels non AJMJ

*Ce prix ne tient pas compte du déjeuner qui reste libre et à la charge du participant.*

## Indicateur de résultat

Satisfaction clients : à venir

V1-28/12/2021