



# MANAGEMENT DE PROJET et NEGOCIATION

**Public :** Manager, responsables d'unités opérationnelles ou fonctionnelles, dirigeants souhaitant approfondir ses compétences dans le déploiement de la stratégie de leur organisation.



10 jours  
2 modules  
8h par jour



ESSEC Executive Education  
MC2  
MARTINIQUE



5 940€ HT

**Bloc de compétences 3**  
du RNCP 22983  
Eligible au CPF (code 248307)

Extrait du cycle Management  
Opérationnel ESSEC

En MARTINIQUE:  
Du 9 au 13 juin 2020  
et du 21 au 26 Janvier 2021

### Méthodes pédagogiques:

Progression reprenant des projets, contrats, conflits et crises de plus en plus complexes  
Application par l'utilisation de grilles de préparation et d'analyse  
Courts exercices, questionnaires, études de cas, jeux de rôles et simulations  
Valorisation de l'expérience et des contextes personnels  
Outils conceptuels dégagés par la discussion et explicités dans les lectures  
Observation de négociations et médiations filmées

**MODULE « Management de Projet et des Opérations »**

Ce module doit permettre de maîtriser les outils de planification et de contrôle de suivi des projets, et d'intégrer le facteur humain dans la mise en œuvre des projets

5 jours

- Analyser et représenter le déroulement d'un projet,
- Planifier sa réalisation en fonction du nivellement des ressources et du caractère incertain de la durée des opérations,
- Arbitrer entre les délais et coûts de réalisation,
- Evaluer la rentabilité d'un projet,
- Mener un contrôle des coûts et délais en temps réel,
- Organiser et manager l'équipe en charge d'un projet, Communiquer autour d'un projet.

- Introduction à la gestion de projets et évaluation financière des projets
- Ordonnancement des projets
- Arbitrage optimal coût-délai et contrôle des coûts et des délais
- Projets et contraction des délais de développement
- Constitution et dissolution des équipes-projet
- Management des équipes-projet
- Négociation et gestion des conflits
- Communication de projet

**MODULE « Négociation »**

5 jours

- Identifier son style et ses forces et faiblesses comme négociateur
- Proposer des théories personnelles adaptées aux besoins de chacun
- Outiller pour la préparation, la conduite et l'analyse d'une négociation
- Mieux gérer les conflits : prévenir et résoudre et faciliter la résolution d'un conflit entre deux personnes par la médiation
- Construire une relation de confiance, y compris dans d'autres cultures.
- Approfondir sa compréhension de l'autre par une écoute active
- Exposer ses intérêts avec persuasion, par une parole active
- Contractualiser et accompagner le changement
- Mettre en œuvre la concertation, même en situation émotionnelle.

**Concepts de base**

- Stratégie de négociation : compétition/coopération Le prix du marché
- Préparation de la négociation Le contrat
- Processus de réunion La crise
- Ecoute active Le client mécontent
- Parole active Le conflit de chantier
- Gestion de l'information L'entretien d'évaluation

**Les tensions dans la négociation**

- Création de la répartition de valeur Le projet de construction
- Les conflits d'intérêts Procès ou transaction
- Concertation en situation de crise Les syndicats en colère
- Intérêts, passions et moralité L'étude de cas (I)
- De la négociation à la médiation Les projets d'infrastructure
- Gestion de la médiation Le conflit d'externalisation
- La médiation en situation de crise L'étude de cas (II)
- Gestion des crises Le système en entreprise
- Prévention et résolution des conflits Le système en entreprise
- Négociation demain : cas personnel

**INTERVENANTS****JEAN-FRANÇOIS NANTEL**

Diplômé de l'école Polytechnique de Montréal, il a exercé comme gestionnaire de projet pendant près de 10 ans dans le secteur aéronautique. Il est aujourd'hui consultant et formateur dans les domaines de la gestion de projet, de la gestion des opérations et de l'innovation des modèles d'affaires.

**CHRISTIAN THUDEROZ**

PhD, HDR, est professeur émérite des universités, INSA de Lyon, membre associé de l'ESSEC-Irené. Enseignements : sociologie des organisations, de l'entreprise, du management et de la négociation sociale. Formateur en négociation collective d'entreprise en Martinique, Guadeloupe et Nouvelle-Calédonie. Fondateur et co-directeur de la revue francophone *Négociations*. Auteur de nombreux ouvrages sur la confiance, l'entreprise et la négociation. Ancien chargé de recherches au CNRS.

