Cycle « Mieux négocier, décider et coopérer autrement »

Atelier « Mieux décider »
Fiche pédagogique-programme

Organisation formée	Sessions interentreprises ouvertes aux participants de toutes organisations
Durée Format et Lieu	3 h 30 (demi-journée), le matin ou l'après-midi selon la session. Présentiel, chez TAoMA Partners (Paris 8e). Calendrier des sessions annoncé à l'avance.
Objectif professionnel	Conduire ou contribuer à des décisions collectives claires, partagées et durables.
Objectifs pédagogiques qui seront évalués	À l'issue de la formation, les participants seront capables de : - Identifier les enjeux communs et divergents des personnes concernées par une décision collective. - Structurer une décision collective, de la recherche d'options jusqu'à la formalisation d'engagements précis (qui, quoi, quand…).
Public	Dirigeants, associés, managers, DRH, toute personne amenée à participer à des décisions collectives
Prérequis et niveau	Aucun. L'atelier est autonome : il peut être suivi seul, à la carte ou dans le cadre du cycle d'ateliers « Mieux négocier, décider et coopérer autrement ». L'atelier permet d'acquérir des repères directement mobilisables. Des journées d'approfondissement peuvent être organisées à la demande sur chaque thème.
Contenu pédagogique	- Les enjeux derrière les positions : faire apparaître les enjeux de chacun, distinguer enjeux communs et enjeux divergents, utiliser les différences comme une ressource - Clarifier le cadre avant l'échange : annoncer, pour chaque sujet mis en discussion, ce que l'on attend du collectif (information, consultation ou décision) et qui décide en dernier lieu. - Repères sur les modes de décision collective : consentement, consensus, majorité, décision du responsable après consultation - Ouvrir, puis converger : séparer la phase où l'on imagine des options de celle où l'on choisit ; décider par consentement - Tester la solidité d'un accord (faisable, réaliste, équilibré, consenti, clair) et formaliser les engagements : qui, quoi, quand - Mise en situation : conduite d'une séquence de décision collective sur un cas, débriefing collectif - Évaluation des acquis, bilan
Démarche et méthode pédagogiques	Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ». Méthodes : - expositive, partage du savoir et de l'expérience de deux intervenantes, - participative, basée sur le questionnement des participants, - active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants, à partir de leurs situations réelles. Approche inspirée des travaux de Roger Fisher et William Ury (Harvard Negotiation Project) et des pratiques de facilitation de la décision collective.
Techniques et outils	Alternance des techniques suivantes : exposés, échanges, questions-réponses, étude de cas, application en sous-groupes, quiz.

	Support pédagogique : présentation ppt ; trame pour structurer une décision collective, remise à chaque participant.
Modalités d'évaluation	- En amont : évaluation du niveau des participants et recueil des attentes, des besoins et des situations rencontrées (questionnaire) - En cours de session : évaluation formative sous forme de questions-réponses et de débriefings des mises en situation - En fin de session : évaluation des acquis au regard des objectifs pédagogiques : quiz et exercice d'application (à partir d'un cas, identifier les enjeux communs et divergents et proposer une séquence de décision jusqu'aux engagements) - En fin de session : évaluation de la satisfaction à chaud
Modalités de sanction de la formation	Attestation nominative de formation
Délai d'accès	Les inscriptions ouvrent environ 6 semaines avant chaque atelier et restent possibles jusqu'au jour de la formation, dans la limite des places disponibles. Le délai d'accès varie selon la date d'inscription et le calendrier des sessions. La session peut être annulée s'il y a moins de 3 participants.
Intervenant.e.s	Atelier co-animé par : **Anne MESSAS**, Avocate associée fondatrice et dirigeante de TAoMA Partners, Médiatrice accréditée CNV (Communication NonViolente), formatrice et responsable pédagogique de TAoMA Academy, plus de 35 années d'expérience de la négociation, du contentieux et de l'accompagnement des organisations. **Estelle OSMANOVIC**, Médiatrice en entreprise auprès de comités de direction, associés et équipes. Ancienne juriste, aujourd'hui médiatrice accréditée CNV (Communication NonViolente), formée au Program on Negotiation de Harvard Law School. Elle enseigne la négociation raisonnée et la médiation collective dans le cursus certifiant de médiateurs de la CCI Campus Strasbourg, en partenariat avec l'IFOMENE, et anime un groupe international de pratique de la médiation et de la négociation.
Tarif	490 € HT par personne pour un atelier. Tarif dégressif dans le cadre du cycle « Mieux négocier, décider et coopérer autrement », sans paiement d'avance (chaque atelier est réglé au fur et à mesure) : - **Cas 1 – une personne suit plusieurs ateliers :** 2e atelier 420 € HT, 3e, 4e et 5e 350 € HT ; cycle complet 1 960 € HT au lieu de 2 450 € HT. - **Cas 2 – plusieurs personnes d'une même organisation :** inscriptions cumulées, tous ateliers confondus ; 2e inscription 420 € HT, dès la 3e 350 € HT.
Contact et référent handicap	**Mélissa CASSANET** – contact@taoma-academy.fr – 01 44 34 22 22
Date de mise à jour	**Mise à jour 10/11/2026**