TAoMA ACADEMY — TOUT LE MONDE A UNE ZONE DE GÉNIE

Cycle d'ateliers interentreprises

« Mieux négocier, décider et coopérer autrement »

Présentation du cycle et des ateliers

Cinq ateliers d'une demi-journée pour acquérir des repères et des outils concrets face aux situations relationnelles du quotidien professionnel. Chaque atelier est **autonome** : seul, à la carte ou dans le cadre du cycle complet, à plusieurs dates au choix. Approche inspirée du Harvard Negotiation Project et de la Communication NonViolente.

Atelier	Objectif professionnel · Objectifs pédagogiques évalués	Contenu pédagogique	Dates · Fiche
1 Mieux négocier 3 h 30	*Préparer et conduire ses négociations professionnelles pour aboutir à des accords solides, sans sacrifier ses intérêts ni la relation.* - Identifier les intérêts derrière les positions de chaque partie. - Construire sa préparation avec une grille : objectifs, marges, solution de rechange, options, critères objectifs.	- Positions et intérêts - Préparer une négociation - Options à gains mutuels, critères objectifs - Étude de cas avec la grille de préparation	**Ven. 4 déc. 2026** matin · 9 h – 12 h 30 **Ven. 8 janv. 2027** matin · 9 h – 12 h 30 **Jeu. 4 févr. 2027** après-midi · 14 h – 17 h 30 **Jeu. 11 mars 2027** après-midi · 14 h – 17 h 30 *Fiche pédagogique*
2 Mieux décider 3 h 30	*Conduire ou contribuer à des décisions collectives claires, partagées et durables.* - 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…).	- Enjeux derrière les positions - Clarifier le cadre avant l'échange - Modes de décision collective - Ouvrir, puis converger - Tester l'accord : qui, quoi, quand	**Ven. 12 mars 2027** matin · 9 h – 12 h 30 **Jeu. 1er avril 2027** après-midi · 14 h – 17 h 30 *Fiche pédagogique*
3 Mieux communiquer 3 h 30	*Exprimer et traiter les désaccords professionnels sans abîmer la relation, et aborder les conversations difficiles plutôt que les repousser.* - Reformuler le point de vue d'un interlocuteur en désaccord, en faisant apparaître les enjeux derrière sa position. - Exprimer un désaccord selon une trame structurée : faits, ressenti, enjeux, demande concrète.	- Faits et interprétations - Écouter, questionner, reformuler - Exprimer un désaccord en quatre temps - Mises en situation	**Ven. 2 avril 2027** matin · 9 h – 12 h 30 **Jeu. 6 mai 2027** après-midi · 14 h – 17 h 30 *Fiche pédagogique*
4 Mieux gérer les conflits 3 h 30	*Intervenir avec la bonne posture et au bon moment face aux conflits dans son équipe ou son organisation, dans le périmètre de son rôle.* - Analyser une situation conflictuelle : source et niveau d'escalade. - Choisir et justifier sa posture et son levier d'intervention, de la prévention à l'orientation vers un médiateur.	- Sources et niveaux d'escalade - Postures : de la prévention à la médiation - De l'arbitre au facilitateur - Étude de cas en sous-groupes	**Ven. 7 mai 2027** matin · 9 h – 12 h 30 **Jeu. 10 juin 2027** après-midi · 14 h – 17 h 30 *Fiche pédagogique*
5 Mieux coopérer 3 h 30	*Définir, ou redéfinir, avec son équipe les bases d'une coopération efficace, de l'objectif commun aux attentes de chacun.* - Identifier si une coopération bloque sur le sens, le processus ou le contenu. - Formuler un objectif commun (cadre, marges de manœuvre) et clarifier les attentes réciproques.	- Diagnostic : sens, processus, contenu - Poser le cadre commun de l'équipe - Exercice des attentes croisées - Étude de cas en sous-groupes	**Ven. 11 juin 2027** matin · 9 h – 12 h 30 **Jeu. 1er juil. 2027** après-midi · 14 h – 17 h 30 *Fiche pédagogique*

Tarif dégressif HT – pas de paiement d'avance : chaque atelier est réglé au fur et à mesure

Cas 1 Une personne suit plusieurs ateliers
1er atelier **490 €** · 2e atelier **420 €** · 3e, 4e et 5e **350 €**
Cycle complet : 1 960 € au lieu de 2 450 €

Cas 2 Plusieurs personnes, même organisation
Inscriptions cumulées, tous ateliers confondus.
1re inscription **490 €** · 2e **420 €** · dès la 3e **350 €**
Exemple : 3 collaborateurs : 1 260 € au lieu de 1 470 €

Format et public	5 ateliers de 3 h 30 (17 h 30 au total) · interentreprises, 3 participants minimum · attestation nominative de formation. Dirigeants, associés, managers, DRH, toute personne confrontée à des désaccords, décisions collectives, négociations ou conflits. Aucun prérequis.
Méthodes et évaluation	Démarche active : études de cas, mises en situation, quiz, support remis à chaque participant. Évaluation en amont, en séance et en fin de session (acquis et satisfaction).
Intervenantes	**Anne MESSAS**, avocate associée fondatrice de TAoMA Partners, et **Estelle OSMANOVIC**, médiatrice en entreprise, enseignante et spécialiste de la négociation raisonnée, toutes deux médiatrices accréditées CNV.
Accès	Chez TAoMA Partners, 51 rue de Miromesnil, 75008 Paris. Inscriptions ouvertes environ 6 semaines avant chaque atelier, jusqu'au jour de la formation, dans la limite des places disponibles. Référent handicap : Mélissa CASSANET.

Inscriptions : contact@taoma-academy.fr · 01 44 34 22 22

TAoMA Academy est une activité de TAoMA Partners SPE d'Avocats et de Conseils en Propriété Industrielle SELARL au capital de : 40 742,90 €.
RCS de Paris : 500 867 353.TVA n° FR00500867353 Siège Social : 51 rue de Miromesnil - 75008 PARIS
Organisme de formation déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756676075 auprès du Préfet de Région d'Ile de France