FICHE PROGRAMME

Oser demander et négocier au travail

Module adaptatif · ~20 min

Évolutions, missions, coups de main : beaucoup de ce qui compte au travail commence par une demande claire, puis se négocie. Ce module fait de la demande une compétence qui s'entraîne sur de petits enjeux, applique aux discussions internes la négociation raisonnée de Fisher et Ury — les intérêts derrière les positions, les options à bénéfice mutuel, la solution de repli qui enlève la peur — et va jusqu'à recevoir un non pour en faire un oui en suspens.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

01 Lever l'auto-censure qui retient de demander, et entraîner le muscle de la demande sur de petits enjeux.

02 Formuler une demande claire et directe, qui laisse l'autre libre de répondre non.

03 Négocier un refus avec la méthode raisonnée : chercher les intérêts derrière les positions, inventer des options à bénéfice mutuel.

04 Préparer sa solution de repli pour négocier sans peur, puis lâcher prise une fois la demande posée.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui veut faire avancer ce qui compte pour elle au travail, du coup de main à l'évolution de carrière.

- **Prérequis :** aucun

DÉROULÉ DU MODULE

En autonomie, avec un entraînement adapté à l'apprenant.

1. **Autodiagnostic** : sur 9 dimensions pour situer ses pratiques et orienter l'entraînement.
2. **Vidéo d'expert** : de 10 minutes, ponctuée de 3 pauses de réflexion.
3. **Mises en situation** : 2 premières situations sélectionnées à partir de l'autodiagnostic, puis 16 autres facultatives. Chaque réponse reçoit un retour pédagogique : ses effets et une piste pour progresser.
4. **Engagement daté** : une action à essayer, rédigée par l'apprenant ou choisie parmi les propositions.
5. **Fiche mémo à télécharger** : repères clés, questions, engagement, notes personnelles et check-lists.

ÉVALUATION ET VALIDATION

Seuil : 80 %

Le score prend en compte les réponses aux mises en situation, l'engagement formulé et, le cas échéant, les activités d'apprentissage complémentaires. La validation requiert un engagement et un score d'au moins 80 %.

MÉTHODES & MODÈLES

- Négociation raisonnée et solution de repli (BATNA) — Roger Fisher & William Ury, « Getting to Yes », 1981
- Demande claire qui laisse l'autre libre de dire non — inspiré de la Communication NonViolente (Marshall Rosenberg)
- « Muscle de la demande » et progression oser demander / négocier / recevoir — méthode Afthonios

SOURCES & RÉFÉRENCES

- Roger Fisher & William Ury — négociation raisonnée, « Getting to Yes » (1981) : intérêts vs positions, options à bénéfice mutuel, critères objectifs, solution de repli (BATNA)
- Vanessa Bohns — « You Have More Influence Than You Think » (2021) : nous sous-estimons notre pouvoir de persuasion et la probabilité d'un « oui » ; demander importune moins qu'on ne le croit
- Linda Babcock & Sara Laschever — « Women Don't Ask » (2003) : l'auto-censure et le coût de ne pas oser demander
- Weger et al. (2014) — écoute active et sentiment d'être compris

Module créé par Afthonios.com.

Contenu vérifié le 13/10/2026