



Négociation : pratiques et outils au quotidien

Programme de formation – Modalités pédagogique



PRÉ-REQUIS

- Aucun.



OBJECTIFS

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif en préservant la relation.
- Préparer ses négociations avec efficacité.
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante.
- Gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues.



ÉVALUATION ET VALIDATION

- QCM d'évaluation noté en fin de session pour validation des acquis.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.

DURÉE

- 3 jours – 21 heures.

COÛT

- Inter-Entreprises : **1 500,00 € HT**
- Intra-Entreprise : **Nous consulter**

EFFECTIF

- Minimum : 4 personnes.
- Maximum : 12 personnes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie active et expositive.
- Diffusion de PowerPoint et QCM d'évaluation. Support de cours papier et version numérique. Documents annexes (glossaire, fichier Excel, textes officiels, etc.)



Nous mettons tout en œuvre pour **rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap**.

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, **merci de nous contacter en amont de toute inscription**.

PROGRAMME

1. Choisir son approche en négociation

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation.
- Repérer les attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
- Choisir sa posture pour négocier.

Mise en situation

Négociations "découverte" : votre approche dominante.

2. Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation.
- Mesurer objectivement le rapport de force.
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation.
- Préparer ses arguments.
- Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages.

Mise en situation

Négociations "training" : argumenter et échanger.

3. Gérer quatre situations difficiles en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation.
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte.
- Déjouer les tentatives de déstabilisation.
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires.

Mise en situation

Négociations "training" en situation difficile.
Négociations "modèles" pour ancrer les bonnes pratiques.

4. Pilotage, risques & communication

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun : écouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins ; argumenter pour influencer la négociation.
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant : gérer les objections de façon constructive ; créer de la valeur avant de la répartir ; jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif.
- Conclure un accord pérenne : engager ses partenaires et formaliser un accord ; consolider l'accord obtenu.

Mise en situation

Training : gérer les objections. Négociation "training" sur le processus global, de la préparation à la conclusion