

## SAVOIR NEGOCIER

Une négociation ne s'improvise pas, quelle que soit l'expertise du négociateur dans son domaine. Elle nécessite de préparer une manœuvre, d'affûter des arguments, d'imaginer des scénarios et d'assurer son comportement. Or, il arrive souvent qu'un manque de savoir-faire dans ce jeu difficile transforme celui-ci en véritable monologue où chacun s'exprime, mais ne s'écoutant pas, la discussion reste stérile au lieu d'être constructive.

### COMPETENCE VISEE

**Négocier avec succès en maîtrisant les leviers d'influence**

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Connaître ses atouts et faiblesses en tant que négociateur
- ✓ Préparer efficacement une négociation
- ✓ Conduire une négociation en surmontant les obstacles
- ✓ Maîtriser la phase de conclusion de la négociation

### PROGRAMME

Jour 1 (matin)

Accueil, introduction et tour de table

#### 1. POUR BIEN NÉGOCIER, IL FAUT BIEN SE CONNAÎTRE

- *Test d'autodiagnostic* de son style de négociation
- Les attitudes du négociateur
- Critères d'une négociation réussie.

*Échanges et débat en groupe*  
*Validation des acquis : QCM*

Jour 1 (après-midi)

#### 2. PRÉPARATION STRATÉGIQUE ET TACTIQUE

- Préparation et analyse du dossier
- Connaissance et évaluation des interlocuteurs
- Inventaire des rapports de force et des enjeux
- Définition des limites : éléments négociables ou non
- Choix d'une stratégie : élaboration de scénarios
- Préparation des positions de repli.

*Validation des acquis : Études de cas*

Jour 2 (matin)

#### 3. COMMENT CONDUIRE LA NÉGOCIATION

- Établir la relation, ajuster son comportement
- Créer l'ambiance, impressionner, sécuriser
- Comment négocier par la recherche des intérêts mutuels
- Résister aux manœuvres, identifier les pièges et les déjouer
- Savoir sortir des impasses
- Savoir enlever une décision positive
- Comment accélérer l'issue d'une discussion.

*Validation des acquis : Mises en situation et jeux de rôles*

#### 4. COMMENT CONCLURE UNE NÉGOCIATION

- Quelques tactiques à connaître
- L'adoption d'une solution
- La synthèse.

*Validation des acquis : Mises en situation et jeux de rôles*



Jour 2 (après-midi)

## 5. LA POSTURE DU NEGOCIATEUR

- Le comportement du négociateur
- La maîtrise des émotions
- La communication verbale et non verbale dans la négociation.

*Entraînement intensif et conseils personnalisés*  
*Validation des acquis : mises en situation*

## 6. SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement.
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant.
- Élaboration d'un plan personnel de progrès.

*Évaluation et clôture*

## MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

- **Les exercices pratiques et simulations seront ciblées sur le secteur d'activités des participants.**
- **Entraînement intensif**
- Alternance d'apports théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques
- Remise d'un document de synthèse et d'un certificat de qualification de formation professionnelle à chaque participant
- Évaluation des attentes et des acquis en amont
- Évaluation des compétences et de la formation à la fin de la session – suivi post-formation
- Remise de documents de synthèse.

## DUREE

**2 JOURS** (14 heures) en **présentiel**

## PREREQUIS

Être amené à conduire des négociations

## PUBLIC VISE

Toute personne souhaitant développer son potentiel de négociateur

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 participants

## MODALITES EVALUATION

Évaluation « à chaud » à l'issue de la formation et évaluation des acquis en amont et à la fin de la session pour mesurer la progression et l'acquisition des compétences.

Évaluation « à froid » à 6 mois pour valider la mise en place des compétences sur le poste de travail le cas échéant.

---

## TARIF INTER-ENTERPRISES (PRIX PUBLIC)

**1120 € HT**



## FINANCEMENT ET MODALITES DE REGLEMENT

- Entreprise (Plan de développement des Compétences) : règlement 30 jours à réception de facture
  - Financement personnel : règlement en 2 fois par chèques encaissables au jour du démarrage puis le mois suivant
- 

## REFERENT

**Référent pédagogique et administratif** : Maei CATILLON [maei.catillon@interactif.eu](mailto:maei.catillon@interactif.eu) 01 47 23 84 20

## PROFIL FORMATEUR

Formateur senior spécialisé techniques de négociation, argumentation et force de vente. Plus de 10 ans d'expérience dans la formation pour adultes.

## LIEU DE REALISATION

2 avenue Marceau 75008 PARIS

## ACCESSIBILITE HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation des moyens : Support projeté adapté mis à disposition sur un ordinateur portable individuel pour les personnes malvoyantes, utilisation possible de l'application AVA pour les personnes malentendantes, rythme adapté et fauteuil ergonomique limitant la fatigabilité.

Référent Handicap : Maei CATILLON [maei.catillon@interactif.eu](mailto:maei.catillon@interactif.eu) 01 47 23 84 20

## DELAI D'ACCES

Possibilité de s'inscrire jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage.