

Intégrer les techniques de négociation pour élaborer sa propre stratégie

Code  
**12562**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1735 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## **PUBLIC**

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes

## **PRÉ-REQUIS**

Aucun prérequis nécessaire

## **NIVEAU D'EXPERTISE**

Perfectionnement

## **LES POINTS FORTS**

Accès en amont de votre formation au E-learning Communication constructive – Durée 30 minutes – pour une immersion immédiate en temps de formation

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## **SATISFACTION ET EVALUATION**

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF

## **Objectifs pédagogiques**

- Préparer les négociations
- Conduire des négociations équilibrées
- Gérer les suites de la négociation

## **Programme de la formation**

### **Engagement**

Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter les ressources pédagogiques indispensables au lancement de votre formation. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation..Accès en amont de votre formation au E-learning Communication constructive – Durée 30 minutes

### **Préparer les négociations**

#### **Choisir une stratégie de négociation adaptée**

- Cerner les dimensions de la négociation
- Intégrer la stratégie de négociation distributive
- Expliquer la stratégie de négociation intégrative
- Atelier « Choisir une stratégie de négociation adaptée » : Autodiagnostic : quel type de négociateur êtes-vous ? ; Cas pratique : associer les cas donnés à la stratégie correspondante

#### **Identifier les éléments-clés et les acteurs de la négociation**

- Collecter les informations nécessaires
- Conduire une analyse SWOT
- Connaître ses interlocuteurs
- Construire le schéma décisionnel
- Synthèse : les principales techniques d'identification de l'environnement de la négociation

#### **Établir son plan de négociation et ses arguments**

- Anticiper les réactions de ses interlocuteurs
- Préparer des réponses appropriées
- Formaliser un support de négociation

#### Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

#### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Débriefing : faire le point sur ses apprentissages, ses idées-clés et ses idées d'action

Evaluation de la compétence – Exercice pratique : construire sa propre stratégie de négociation en fonction du dossier, de ses interlocuteurs, de son positionnement et des intérêts en jeu

## Conduire des négociations équilibrées

### Mener un entretien de négociation

- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Réaliser la mesure de la sensibilité de l'interlocuteur
- Sortir des situations de blocage apparent et rétablir l'équilibre
- Adopter les clés de la communication verbale et non verbale
- Adapter sa technique de négociation aux tactiques utilisées par les adversaires
- Déployer son argumentation et gérer les objections
- Manier concessions et contreparties
- Négocier à plusieurs et développer son efficacité
- Atelier « Mener un entretien de négociation » : Synthèse sur les éléments pour positiver son langage ; Débriefing : faire le point sur ses apprentissages, ses idées-clés et ses idées d'action

### Conclure un entretien de négociation

- Identifier les feux verts préalables à la phase de conclusion
- Utiliser la technique de conclusion adaptée aux circonstances
- Verrouiller l'engagement pour préparer le prochain entretien
- Synthèse : les critères-clés pour conclure un entretien de négociation avec les parties prenantes

Evaluation de la compétence – Mise en situation : expérimenter la négociation en binôme à partir des cas donnés

## Gérer les suites de la négociation

### Établir un compte-rendu des accords

- Enjeux de l'établissement et de la communication d'un CR
- Contenu et recommandations rédactionnelles
- Partage d'expériences : quelles mentions indispensables doivent figurer dans un compte-rendu de négociation ?

### Modifier les clauses contractuelles impactées

- Identifier les clauses à rectifier
- Conseils rédactionnels
- Partage d'expériences : comment avez-vous adapté vos clauses contractuelles suite à une négociation ?
- Débriefing : comment mènerez-vous dorénavant vos négociations ?



Devenez : comment menez-vous désormais vos négociations :

- **Evaluation de la compétence - Check-list : les points essentiels pour gérer les conséquences de la négociation**

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

...

### PARIS

- 24-25 Sep. 2026 - Session Garantie
- 9-10 Déc. 2026 - Session Garantie

