

# Techniques de négociation contractuelle pour juristes "Make the Deal" (niveau 1)

Mener ses négociations contractuelles en développant une stratégie adaptée

## PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Contract managers – Avocats – Toute personne intervenant au stade de la négociation des contrats

## PRÉ-REQUIS

Être un praticien du droit des contrats, avoir des connaissances solides en la matière ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des contrats pour non-juristes \(1187\)](#)

## NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

## 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

Code  
**2426**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 500 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les techniques de négociation pour emporter l'approbation
- Adopter la posture pertinente pour faire face aux situations variées
- Définir les objectifs de négociation pour adapter ses clauses contractuelles

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

### Identifier les techniques de négociation pour emporter l'approbation

#### Cerner le contexte

- Distinction des différentes typologies de négociation
- Facteurs de réussite d'une négociation
- Identification des enjeux
- Débat : qu'est-ce qu'une négociation réussie ?

#### Repérer les potentialités de la situation

- Détermination préalable des marges de manœuvre
- Connaissance de son propre profil et identification des différents profils de négociateurs
- Quiz : quel type de profil ?

### Adopter la posture pertinente pour faire face aux situations variées

#### Développer de la lucidité

- Connaissance de soi et adoption d'une posture selon son interlocuteur
- Ecoute et choix des bons arguments pour convaincre
- Vigilance quant au poids et au sens des mots
- Mise en situation : quels arguments adopter ?

Vérifiés, solution Certifiée NF 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.

## Prévenir les tensions

- Sortir d'une situation conflictuelle et mise en place un environnement serein à la négociation
- Gestion de son stress
- Mise en situation : faire face à une situation difficile

## Définir les objectifs de négociation pour adapter ses clauses contractuelles

### Construire une stratégie

- Définition de sa vision sur le long terme
- Examen des différentes typologie de négociation et leurs marges
- Mise en situation : agir dans un contexte donné

### Recourir aux bonnes pratiques

- Exemple de négociations juridiques
- Mise en œuvre de l'écoute active
- Cas pratique : les bons réflexes à développer face aux comportements abusifs ou déloyaux lors de négociations et en phase d'exécution du contrat

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources 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

- 7-8 Sep. 2026
- 7-8 Oct. 2026 – Session Garantie
- 2-3 Nov. 2026 – Session Garantie
- 16-17 Déc. 2026 – Session Garantie

### A DISTANCE

- 7-8 Sep. 2026
- 7-8 Oct. 2026 – Session Garantie
- 2-3 Nov. 2026 – Session Garantie
- 16-17 Déc. 2026 – Session Garantie

### AIX-EN-PROVENCE

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### LILLE

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### LYON

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### NANTES

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### NICE

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### NIORT

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### PAU

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### RENNES

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### ROUEN

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### STRASBOURG

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

### TOULOUSE

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

## TOURS

- 7-8 Oct. 2026
- 2-3 Nov. 2026
- 16-17 Déc. 2026

