

Appliquer des méthodes et outils efficaces pour réussir vos négociations

PUBLIC

Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

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

Code
701691

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
850 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principes fondamentaux de la négociation
- Appliquer les étapes clés du processus de négociation
- Réussir sa négociation avec méthodes et outils
- Gérer les situations difficiles en négociation

Programme de la formation

Engagement

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

Identifier les principes fondamentaux de la négociation

Distinguer les différents types de négociation

- Différencier négociation distributive et intégrative
- Comprendre la différence entre vendre et négocier
- Comprendre les principes de réciprocité, d'autonomie, d'équité et de légitimité
- Analyser l'importance des relations interpersonnelles et de la confiance

Maîtriser le rôle de la communication en négociation

- Utiliser efficacement la communication verbale et non verbale
- Identifier les signaux et messages implicites dans la négociation
- Adapter son style de communication selon les situations
- Cas pratique : mise en situation basé sur un scénario généré par IA

Appliquer les étapes clés du processus de négociation

Structurer le processus de négociation

- Maîtriser les 5 étapes clés : Préparation, discussion, proposition, négociation, accord
- Comprendre l'importance d'une préparation minutieuse

vos accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis 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

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

- Organiser méthodiquement chaque phase de la négociation
- Exercice : préparation gagnant/gagnant

Fixer ses objectifs et élaborer sa stratégie

- Définir des objectifs SMART pour la négociation
- Établir une stratégie adaptée aux enjeux et préparer sa grille concessions et contreparties
- Préparer ses tactiques d'influence et de persuasion
- Exercice pratique : Préparer une négociation sur un cas d'entreprise

Réussir sa négociation avec méthodes et outils

Développer ses techniques d'écoute et de questionnement

- Pratiquer l'écoute active et cultiver l'empathie
- Maîtriser les méthodes de questionnement et de reformulation
- Utiliser le questionnement pour répondre aux objections et découvrir les besoins réels

Appliquer les techniques de persuasion et d'influence

- Employer les techniques de persuasion adaptées
- Exercer une influence positive et éthique
- Utiliser les outils de prise de décision : Matrice de décision, Diagramme d'Ishikawa
- Mise en situation : Négocier un contrat commercial en appliquant toutes les techniques apprises

Gérer les situations difficiles en négociation

Reconnaître et traiter les comportements difficiles

- Identifier les comportements difficiles en négociation
- Comprendre les émotions et la psychologie derrière les conflits
- Analyser les sources de résistance et de blocage

Désamorcer les tensions et transformer les impasses

- Appliquer les techniques pour désamorcer la tension
- Gérer la pression et maintenir son sang-froid
- Transformer l'impasse en opportunité de collaboration
- Mise en situation : Gérer des négociations tendues avec des interlocuteurs difficiles

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 Sep. 2026
- 9 Déc. 2026

A DISTANCE

- 7 Sep. 2026
- 9 Déc. 2026

