

Techniques de négociations contractuelles : perfectionnement – Workshop

S'exercer à la négociation dans un esprit de partenariat au contrat – Make the Deal

PUBLIC

Juristes – Avocats

PRÉ-REQUIS

Il est conseillé d'avoir des bases en négociation contractuelle ou d'avoir suivi la formation :

🔗 [Techniques de négociation contractuelle pour juristes "Make the Deal" \(niveau 1\) \(2426 \)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

- Apprentissage par l'action avec des exercices pratiques ciblés?
- Valeur ajoutée des échanges et du partage d'expériences entre participants?
- Possibilité de combiner plusieurs ateliers pour un parcours d'apprentissage complet

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 :

Code
702994

Durée
3 heures / 3 heures

Tarif Inter*
450 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Négocier le contrat avec justesse

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.

Négocier le contrat avec justesse

- Auto-évaluation : comment je me situe en tant que négociateur/trice ?
- Atelier "Simulation de négociation" :
 - Quelle posture avez-vous adopté ?
 - Qu'est-ce qui a fonctionné ou bloqué ?
 - Quels soft skills ont été mobilisés ?

Adopter les postures du bon négociateur

- Adopter une posture assertive dans une situation tendue
- Comment formuler des demandes ou désaccords de manière constructive ?

Argumenter avec pertinence

- Identifier les intérêts réels versus les positions
- Utiliser les leviers d'influence (principe de réciprocité, effet de rareté, autorité, etc.)
- Adapter ses arguments à son interlocuteur (différents types de profils de négociateurs)
- Mise en situation : reformuler des objections en opportunités
- Atelier "Plan d'action individuel" :
 - Conseils pour aller plus loin (lecture, podcasts etc.)
 - Rédaction par chaque participant d'un engagement personnel :
 - Dans ma prochaine négociation, je... »

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

- ▶ 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 Service
- ▶ A froid, 40 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.

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

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

A DISTANCE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

BORDEAUX

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

CHAMBERY

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

GRENOBLE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

LILLE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

LYON

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

MARSEILLE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

NANTES

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

NICE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

NIORT

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

PAU

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

RENNES

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

ROUEN

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

STRASBOURG

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

TOULOUSE

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

TOURS

- 13 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026