

PROGRAMME DE FORMATION

Perfectionner ses techniques de négociation dans des contextes à fort enjeu

DURÉE : 2 jours | 14 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Présentiel

Informations

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à conduire des négociations dans des contextes complexes, sensibles ou à fort enjeu.

Elle convient particulièrement aux professionnels devant défendre des intérêts, gérer des interlocuteurs exigeants, arbitrer des désaccords ou construire des accords durables dans un cadre relationnel parfois tendu.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Préparer une stratégie de négociation adaptée à des situations complexes.
- Adapter leur communication en fonction des enjeux et de leurs interlocuteurs.
- Gérer les situations de tension et les tactiques de négociation difficiles.
- Défendre leurs objectifs tout en préservant une relation durable.
- Conclure une négociation en sécurisant les engagements mutuels.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique spécifique n'est indiqué dans le programme.

Il est toutefois recommandé d'être déjà confronté à des situations de négociation dans le cadre de son activité professionnelle afin de pouvoir s'approprier pleinement les outils, les mises en situation et les cas proposés.



ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une alternance d'apports méthodologiques, d'analyses collectives, d'ateliers collaboratifs et de mises en pratique.

Les participants sont amenés à travailler sur des cas, à construire des scénarios de négociation, puis à s'exercer au travers de jeux de rôle et de simulations.

La pédagogie privilégie l'expérimentation et l'appropriation progressive des outils de négociation. Les situations proposées permettent d'aborder aussi bien la préparation stratégique que la gestion des tensions, l'utilisation de l'assertivité et la conclusion des accords dans des contextes difficiles.

Un débriefing collectif accompagne les exercices afin de favoriser la prise de recul, l'analyse des pratiques et l'ancrage durable des apprentissages.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Contenu pédagogique

Jour 1 – Préparer et conduire une négociation à fort enjeu

1. **Analyser les enjeux d'une négociation complexe**
 - Identifier les enjeux visibles et implicites.
 - Évaluer le rapport de force réel et perçu.
 - Cartographier les parties prenantes et leurs intérêts.
 - Identifier les leviers d'influence disponibles.

Atelier collaboratif

2. **Construire une stratégie de négociation**
 - Définir ses objectifs prioritaires et ses limites.
 - Identifier les marges de manœuvre.
 - Préparer plusieurs scénarios de négociation.
 - Anticiper les points de désaccord et les demandes difficiles.
 - Préparer ses alternatives en cas d'impasse.

Cas pratique

3. **Conduire efficacement l'entretien de négociation**
 - Installer un climat de confiance.
 - Adapter sa communication au profil de son interlocuteur.
 - Utiliser le questionnement stratégique.
 - Développer une écoute active et une reformulation efficace.
 - Identifier les biais cognitifs pouvant influencer la négociation.

Jeu de rôle

Jour 2 – Maîtriser les situations de négociation difficiles

4. **Faire face aux tactiques de négociation complexes**
 - Identifier les tactiques de pression.
 - Réagir face aux ultimatums et aux demandes excessives.
 - Gérer les situations de blocage et les jeux de pouvoir.
 - Défendre sa position avec assertivité.
 - Transformer les désaccords en opportunités de dialogue.

Mises en situation

5. **Gérer les tensions et rechercher des solutions durables**
 - Identifier les signes de résistance.

- Prendre du recul face aux émotions.
- Utiliser l'assertivité dans les échanges difficiles.
- Mobiliser le DESC pour recadrer une situation.
- S'inspirer des principes de la Communication Non Violente pour maintenir une relation constructive.
- Construire des solutions créatives répondant aux intérêts des deux parties.

Jeu de rôle

6. Conclure et sécuriser la négociation

- Identifier le moment opportun pour conclure.
- Formaliser les engagements.
- Vérifier les points d'accord.
- Sécuriser les prochaines étapes.
- Préserver une relation de confiance dans la durée.

Simulation finale

Négociation complète à partir d'un cas complexe avec débriefing collectif.