

Négocier avec succès

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : NEO - Prix 2025 : 1 510 HT

Le prix pour les dates de sessions 2026 pourra être révisé

A travers cette formation, vous apprendrez à structurer votre approche, affiner votre stratégie et renforcer votre impact en négociation. Vous découvrirez votre style personnel, les bonnes pratiques de préparation, des techniques pour influencer positivement et conclure des accords gagnant-gagnant.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Définir le périmètre de la négociation
- Analyser les rapports de force
- Préparer sa négociation
- Agir sur le processus de décision
- Argumenter pour influencer dans la négociation
- Conclure efficacement la négociation

CERTIFICATION

Pour aller plus loin et faire reconnaître vos compétences, passez la certification de notre partenaire EXCELLENS. L'examen dure 20 minutes et doit se dérouler 15 jours après le début de la formation. Il consiste en un QCM de 20 questions : 10 questions basées sur une étude de cas (coefficient 2) et 10 questions théoriques (coefficient 1). Votre score est affiché dès la fin de l'examen et votre certificat vous est adressé par e-mail. 80% de réponses correctes sont nécessaires pour obtenir la certification. En cas d'échec un second passage est possible

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 03/2025

1) Définir le cadre de la négociation

- Connaître les différents types de négociation
- Identifier les étapes d'une négociation
- Définir les règles d'or du négociateur
- Aligner sa démarche de négociateur avec les valeurs de son organisation
- Réflexion individuelle : identifier une situation vécue de négociation, ses composantes et la stratégie mise en œuvre
- Lancement du plan d'action individuel

2) Identifier les profils de négociateur

- Cerner les composantes d'un profil de négociateur
- Identifier les quatre profils types de négociateurs
- Utiliser les techniques de communication du négociateur
- Comprendre les mécanismes des transactions psychologiques
- Autodiagnostic : découvrir son profil de négociateur
- Mise en situation : démarrer un entretien de négociation, prendre conscience de l'importance de la communication verbale et non verbale
- Exercice d'application : identifier les pièges à éviter à partir de scénarios de négociation
- Enrichissement du plan d'action individuel
- Autodiagnostic

PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant développer son potentiel de négociateur en environnement professionnel

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3) Analyser les rapports de force

- Définir la notion de rapport de force dans le cadre d'une négociation
- Identifier les leviers pour ne pas subir le rapport de force
- Adapter son style de négociation au positionnement de son interlocuteur
- Exercice d'application : à partir de scénarios de négociation, qualifier les rapports de force, identifier le positionnement à adopter et les leviers disponibles
- Enrichissement du plan d'action individuel
- Matrice d'analyse des rapports de force

4) Préparer sa négociation

- Définir ses objectifs/priorités de négociation
- Identifier les acteurs clés dans la négociation et leurs objectifs/priorités
- Structurer les étapes de l'entretien de négociation
- Exercice d'application : à partir de scénarios de négociation, identifier les interlocuteurs clés et leurs objectifs potentiels
- Exercices pratiques : construire une matrice des arguments et des conditions, ainsi qu'une matrice des concessions et contreparties
- Enrichissement du plan d'action individuel
- Matrice des arguments et conditions
- Matrice des concessions et contreparties

5) Développer une communication d'influence dans la négociation

- Structurer son argumentation autour de la valeur
- Évaluer le niveau d'engagement de son interlocuteur
- Obtenir des contreparties
- Lever les risques de blocages
- Maîtriser l'utilisation des techniques de repli
- Résister à la pression
- Exercice d'application : à partir de scénarios de négociation, construire son argumentaire
- Mises en situation : à partir de scénarios de négociation, maintenir son offre sans céder à la pression
- Enrichissement du plan d'action individuel
- Méthode APB : Avantage/Preuve/Bénéfice

6) Conclure efficacement la négociation

- Identifier les signaux d'achat
- Obtenir l'accord : techniques de closing
- Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation
- Mise en situation : à partir de scénarios de négociation, utiliser la technique de closing la plus adaptée et clôturer la négociation au moment opportun
- Mise en situation : établir les termes de l'accord trouvé et définir les étapes suivantes
- Finalisation du plan d'action individuel
- Techniques de closing

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 30 oct., 04 déc., 18 déc.

2026 : 12 mars, 09 avr., 18 mai,
11 juin, 21 sept., 15 oct., 05 nov.,
03 déc.

PARIS

2025 : 23 oct., 27 nov., 11 déc.

2026 : 12 mars, 09 avr., 18 mai,
11 juin, 21 sept., 15 oct., 05 nov.,
03 déc.

LYON

2025 : 30 oct., 04 déc.

2026 : 12 mars, 18 mai, 21 sept.,
03 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 21 sept.

GRENOBLE

2025 : 04 déc.

ORLÉANS

2025 : 04 déc.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 11 juin, 03 déc.

TOURS

2025 : 04 déc.

BORDEAUX

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 21 sept.

LILLE

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 21 sept.

NANTES

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 12 mars, 18 mai, 21 sept.,
03 déc.**STRASBOURG**

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 21 sept.

BRUXELLES

2025 : 04 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 15 oct.

DIJON

2025 : 04 déc.

2026 : 11 juin, 03 déc.

MONTPELLIER

2025 : 04 déc.

2026 : 11 juin, 03 déc.

RENNES

2025 : 04 déc.

2026 : 11 juin, 03 déc.

TOULOUSE

2025 : 30 oct., 18 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 21 sept.

LUXEMBOURG

2025 : 04 déc.

2026 : 12 mars, 11 juin, 15 oct.