

REUSSISSEZ VOS NEGOCIATIONS

Ce que vous vivez

Dans la fonction publique, négocier ne signifie pas marchander. C'est naviguer entre les contraintes, défendre les besoins du terrain, ajuster les ressources, arbitrer entre des intérêts parfois opposés. Que ce soit avec votre hiérarchie, des partenaires internes ou externes, ou vos équipes, vous devez construire des accords réalistes, équilibrés, et durables. Cette formation vous donne des outils pour mieux préparer, mieux vous positionner, mieux écouter... et mieux réussir vos négociations.

Pour qui

Cadres, chefs de service ou managers publics amenés à négocier dans des contextes variés.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance selon les besoins de votre structure

1 390 € HT

Objectifs de la formation

- Clarifier les enjeux de vos négociations
- Adopter une posture stratégique et alignée sur vos objectifs
- Préparer efficacement vos entretiens ou réunions de négociation
- Gérer les tensions et désaccords sans entrer en conflit
- Adapter votre style à chaque situation, avec impact et souplesse

Méthodes pédagogiques

- Autodiagnostic managérial
- Apports ciblés
- Echanges entre pairs et analyse de situations vécues
- Jeux de rôles & mises en situation
- Élaboration d'un plan d'actions personnel de progression

Modalités d'évaluation

- Recueil d'attentes et analyse des besoins (avant la formation)
- Observation et évaluation des mises en situation
- Retour croisé sur les pratiques managériales

POUR CONNAITRE LES DATES DES PROCHAINES SESSIONS OU DEMANDER UN DEVIS, NOUS CONTACTER

59 Rue Claude Chappe
78370 Plaisir

☎ 01 30 79 53 98 ✉ 01 30 79 53 99 ✉ contact@excellensformation.com

SAS au capital de 7 500€
SIREN 502 197 551 RCS Versailles - SIRET 502 197 551 00034
Code APE : 8559 A - N°TVA : FR14502197551 - OF N°11788063378
www.excellensformation.com

Contenu de la formation

Négocier dans la fonction publique : cadre et posture

- Spécificités de la négociation publique : contraintes, mandats, limites
- Rôle du manager : relais, arbitre, facilitateur ?
- Clarifier le cadre d'action, les marges de manœuvre et les zones de flou

Préparer une négociation stratégique

- Identifier les enjeux visibles et sous-jacents
- Anticiper les jeux d'acteurs : alliances, résistances, positions masquées
- Définir des objectifs réalistes, mais porteurs de progrès
- Préparer des alternatives en cas de blocage

Connaître son style personnel de négociateur

- Auto-diagnostic de posture : coopératif, assertif, conciliant, directif...
- Forces, limites, leviers d'ajustement
- Travailler sa capacité d'écoute, de reformulation et d'argumentation

Conduire une négociation individuelle ou collective

- Structurer un entretien ou une réunion de négociation
- Gérer les tensions, objections et jeux d'influence
- Utiliser les bons outils d'argumentation, d'alignement ou de recentrage
- Sortir d'une impasse sans perdre la relation

Faire de la négociation un levier de coopération durable

- Capitaliser sur les réussites et les points de friction
- Poser les bases d'une relation de travail plus fluide
- Intégrer la négociation dans une stratégie d'influence éthique

Profil de l'intervenant

Formateur ou formatrice expérimentée en négociation complexe, communication d'influence et gestion de conflit dans le secteur public. Spécialiste des environnements sous contraintes institutionnelles, et des relations hiérarchiques sensibles.

Accessibilité

Nous nous engageons à rendre cette formation accessible, avec des supports adaptés et des aménagements possibles selon les besoins de chaque participant.

POUR CONNAITRE LES DATES DES PROCHAINES SESSIONS OU DEMANDER UN DEVIS, NOUS CONTACTER

59 Rue Claude Chappe
78370 Plaisir

☎ 01 30 79 53 98 ✉ 01 30 79 53 99 ✉ contact@excellensformation.com

Organisme certifié Qualiopi
sous le n°2020/89914.1
pour les actions de formation.

SAS au capital de 7 500€
SIREN 502 197 551 RCS Versailles - SIRET 502 197 551 00034
Code APE : 8559 A - N°TVA : FR14502197551 - OF N°11788063378
www.excellensformation.com