

REUSSIR VOS REUNIONS DE NEGOCIATIONS

Ce que vous vivez

Négocier, ce n'est pas seulement défendre sa position, c'est construire une solution avec d'autres. En réunion, cela suppose de faire entendre sa voix, de gérer des objections, de composer avec des intérêts parfois divergents... tout en gardant le cap.

Cette formation vous donne les clés pour préparer vos réunions de négociation avec méthode, les animer avec assurance, et en sortir avec des accords clairs, réalistes et pérennes.

Pour qui

Tout professionnel (manager, chef de projet, responsable RH ou fonction support...) amené à négocier dans le cadre de ses fonctions : ressources, moyens, délais, partenariats, conditions de travail, etc.

2 jours (14h)

Présentiel ou à distance selon les besoins de votre structure

1 390 € HT

Objectifs de la formation

- Identifier votre style personnel de négociateur
- Préparer une réunion de négociation de façon stratégique
- Conduire une négociation fluide et maîtrisée, même en tension
- Gérer les personnalités et les rapports de force en réunion
- Tirer les enseignements de chaque négociation pour progresser

Méthodes pédagogiques

- Autodiagnostic de son profil de négociateur
- 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

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

Contenu de la formation

Comprendre son profil de négociateur

- Les ressorts psychologiques de la négociation
- Autodiagnostic de son style personnel : ferme, souple, coopératif, compétitif...
- Identifier ses points d'appui et axes de progrès : écoute, reformulation, conviction, assertivité

Préparer une réunion de négociation

- Définir les objectifs réels et les enjeux pour toutes les parties
- Déterminer ce qui est négociable ou non (zone de flexibilité)
- Élaborer une stratégie : arguments clés, concessions possibles, "BATNA" (meilleure alternative)
- Anticiper les objections, les comportements, les blocages éventuels

Conduire une réunion de négociation efficace

- Démarrer en posant le cadre : clarté des objectifs, méthode, durée
- Articuler écoute active et affirmations d'intérêts
- Utiliser les techniques d'argumentation : logique, émotion, faits
- Gérer les interactions : tours de parole, reformulations, désamorçage des tensions
- Formaliser un accord et conclure en mobilisant

Après la réunion : apprendre de ses expériences

- Capitaliser sur les succès et les échecs
- Rejouer les points de bascule ou de blocage
- Consolider les accords, relancer si besoin

Profil de l'intervenant

Formateur ou formatrice expert en négociation et gestion des relations professionnelles, disposant d'une forte expérience dans les environnements publics et les négociations multi-acteurs. Approche concrète, bienveillante et structurée.

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