

Formation

La négociation raisonnée

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Toute personne amenée à négocier régulièrement dans ses fonctions (sujets commerciaux, financiers, sociaux, managériaux...)

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Diagnostiquer son style de négociation

Connaître et maîtriser les principes fondamentaux de la négociation raisonnée selon Ury et Fischer. Prendre conscience de son style de négociation, de ses points forts et axes d'amélioration. Repérer ses attitudes et ses tactiques individuelles

2. Éviter l'épreuve de force

Éviter l'épreuve de force, sortir des impasses selon des critères objectifs. Défendre ses intérêts et découvrir ceux de l'autre. Utiliser les « critères objectifs » Résoudre les conflits de façon pacifiste.

3. Déjouer la mauvaise foi

Gérer les situations ou les rapports de force déséquilibrés. Sortir vainqueur face à un négociateur manipulateur. Reconnaître les tactiques habituelles et les démasquer Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation ...

4. Inventer des solutions créatives

Vaincre mes freins personnels à la créativité Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel Eviter les concessions tout en conciliant les différences

5. Gérer ses émotions

Faire face aux attaques personnelles et à la colère. Apprendre à gérer l'affectivité. Concilier les intérêts et les positions. Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre Maîtriser mes émotions et éviter des attitudes inefficaces Maîtriser ma peur de l'échec pour renforcer mon pouvoir

6. Maintenir un climat favorable

Instaurer un climat d'écoute active Décoder les comportements non verbaux de ses interlocuteurs. Bâtir la zone de convergence et l'agrandir. Réussir les négociations de groupes à intérêts divergents.

Objectifs

- Développer son **assertivité et son charisme** en évitant les situations de blocage et la mauvaise foi
- Diagnostiquer son **style de négociation** et en mesurer l'impact
- Disposer d'**un cadre structuré** pour préparer, conduire et suivre les négociations
- Bâtir des accords **applicables et durables**
- Devenir **un véritable négociateur** au quotidien

Modalités pédagogiques

- Formation 100% opérationnelle basée sur des cas pratiques et des mises en situation.
- Travail sur les situations proposées par les participants
- Nombreuses démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs.
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation 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.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

15-16 mai 2025

16-17 juin 2025

17-18 juillet 2025

11-12 septembre 2025

9-10 octobre 2025

6-7 novembre 2025

18-19 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formations/la-negociation-raisonnee>