

LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

Durée : 3 jours/21 heures

Séminaire spécial 29 juin-1 juillet 2026 :

Module de l'ACADÉMIE d'ÉTÉ à Strasbourg

Prix inter : EUR 1,390 net de TVA /pers.

Prix intra : sur demande (4-10 pers.)

PRÉSENTATION

Le séminaire traite des **fondamentaux de la négociation** et s'adresse à toute personne vouée à négocier avec des partenaires internes ou externes de l'établissement où elle travaille.

Les trois journées suivent le déroulé complet d'une négociation, agrémenté **d'études de cas** et de **simulations**. Chaque jour traite de situations typiques et diverses en matière de négociation. Des présentations théoriques de méthodes et modèles encadrent la pédagogie particulièrement vivante et interactive du cours.

La formation se penche sur le maintien des relations professionnelles efficaces et ouvertes au développement collaboratif et réciproque. Deux aspects en particulier : l'investissement dans l'Humain au cœur des affaires, et la création d'un cadre éthique qui inclut les piliers du développement durable et de la RSE.

OBJECTIFS

- Bien se préparer à une négociation
- Comprendre les besoins, les intérêts et les enjeux
- Appréhender les contraintes et la psychologie des partenaires
- Elaborer une proposition basée sur l'évidence de faits et de chiffres
- Chercher la complémentarité des forces
- Montrer un comportement qui donne confiance
- Choisir un vocabulaire approprié
- Connaître ses limites
- Être prêt pour des surprises éventuelles
- Développer une stratégie en cas d'intimidation ou de tromperie.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Prérequis : Aucun

Public ciblé : Toute personne qui est amenée à négocier professionnellement, à l'achat ou à la vente, en interne dans l'établissement ou avec des partenaires externes.



LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION

PROGRAMME

Jour 1 • Bien se préparer à la négociation

La préparation commence par une recherche contextuelle afin d'élargir sa connaissance des partenaires et comprendre ce qui est important pour eux. La clarification du but à atteindre, la planification du process, le cadre juridique et fonctionnel ainsi que les règles du jeu font partie de cette préparation.

Jour 2 • Proposer et argumenter la valeur ajoutée pour les partis

Les négociateurs justifient leur proposition par un contexte historique, des faits, des chiffres et des conditions. Il s'agit de clarifier le cheminement vers une compréhension commune et informée des données, des intérêts, des risques et des gains. Il importe de connaître les besoins respectifs et de comparer les efforts et résultats escomptés avec d'autres exemples objectifs. Chaque parti se positionne dans un champ d'action pour assurer la collaboration ainsi que l'autonomie des partis dans les actions agréées.

Jour 3 • Au cœur de la négociation

Avertis sur les convergences et divergences relatives aux positions, intérêts et besoins de chacun, des incompatibilités peuvent apparaître, rendant la négociation difficile et l'atmosphère tendue. Pour ne pas tomber dans le combat, il faut considérer des pas de danse en avant, en arrière, et sur le côté.

Si l'affaire est désirée et la relation envisagée sur le long-terme, cela vaut la peine de chercher le compromis. C'est la phase du marchandage qui oscille entre la négociation distributive et la négociation intégrative. Elle fait appel à la souplesse mentale et à la flexibilité comportementale tout autant qu'à la directive ferme et courtoise vers le but à atteindre.

MÉTHODES & ÉVALUATION

Méthodes

- Apports théoriques
- Etudes de cas
- Exercices spécifiques relatifs aux compétences
- Simulations de négociations

Évaluation

- Évaluation des acquis
- Évaluation de la satisfaction

Sanction : attestation de formation

Personnes en situation de handicap PHS

Pour les **personnes en situation de handicap** (PSH), l'organisme s'engage à fournir une salle conforme aux normes d'accessibilité.

contact@eurobogen.com

<https://www.eurobogen.fr/contact/>

Direction pédagogique

(+33) 7 69 34 18 73