



## PROGRAMME DE FORMATION

# La négociation en pratique

(référence A09CV)

### Objectifs

---

- Comprendre l'enjeu et le déroulement d'une négociation
- Etre en mesure d'appliquer des techniques de négociation « gagnant-gagnant »
- Mieux apprécier la notion de conflit pour arriver à créer un climat de résolution positive
- Gérer sa personnalité et ses propres réactions émotionnelles en présence d'un interlocuteur difficile
- Savoir quand arrêter de négocier et sortir d'une situation de blocage la « tête haute »

### Public

---

Toute personne ayant à mener des négociations dans le cadre de son activité interne ou externe et avec tous types d'interlocuteurs (Elus, Entreprises, Partenaires, Collaborateurs, Clients...)

### Prérequis

---

Etre sensibilisé à la psychologie des différents interlocuteurs

### Méthodes et support

---

La classe virtuelle permet de recréer, à distance, une salle de classe réelle. Concrètement, chaque participant se connecte à une plateforme en ligne à l'aide d'un lien de connexion qui lui est préalablement transmis. Il rejoint alors, en ligne, le formateur et les autres participants. Le déroulement de la classe virtuelle alterne présentation théorique et activités pédagogiques interactives (sondages, quiz, mur participatif ...). Chacun a la possibilité d'échanger, de partager et de poser des questions.

### Durée

---

0,20 jour(s)

2:00 heures

### Informations complémentaires

---

#### Intervenant

Consultante en négociation commerciale et relation client

#### Horaires de programmation:

de 15h00 à 17h00

#### A noter:

Afin de participer pleinement à la session, nous vous conseillons de vous isoler dans un bureau et vous recommandons d'utiliser un ordinateur équipé d'une webcam

#### Organisation :

- Contact : [Halima.houari@scet.fr](mailto:Halima.houari@scet.fr) ; tél : 01 53 44 06 42

- Formation à distance ; assistance technique via prestataire

[www.scet-formation.fr](http://www.scet-formation.fr)

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél.: + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



**Suivi et évaluation :**

- Suivi de l'action (feuille de connexion)
- Évaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) par un questionnaire en ligne (via prestataire)

**Accessibilité aux personnes handicapées :** SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les alternatives possibles.

Pour tout renseignement complémentaire : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)



## Contenu

---

### **Les grands principes de la négociation raisonnée « gagnant / gagnant »**

- Présenter les arguments sous un angle positif
- Traiter de façon séparée questions et personnes
- Se concentrer sur les intérêts et non sur les positions de chacun
- Traiter les objections tout en préservant la relation dans le temps

### **Préparer sa négociation**

- Définir ses objectifs
- Analyser les rapports de forces entre les négociateurs
- Choisir sa stratégie de négociation
- Connaître le profil de ses interlocuteurs

### **Les compétences relationnelles du négociateur**

- Pratiquer l'écoute active
- Privilégier le comportement assertif dans ses négociations
- Dire non sans bloquer la relation / Exprimer ses sentiments sans agresser
- Affirmer son leadership auprès des différents interlocuteurs

### **Déjouer la mauvaise foi**

- Comment gérer les situations ou les rapports de force déséquilibrés ?
- Sortir vainqueur face à un négociateur démagogique ou manipulateur

### **Maîtriser la méthodologie et toutes les phases de la négociation**

- Phase d'exposé des positions et d'analyse du problème
- Phase de recherche de solutions
- Phase de choix