



# Négociation

*Une formation se déclinant sur deux journées*

Mise à jour : janvier 2026

# Méthode et moyens pédagogiques

## Négociation

<b>Durée de l'action de formation</b> 2 jours - 14 heures ou 4 jours - 28h	<b>Public et prérequis</b> Tous publics Groupe de 6 à 12 personnes Aucun prérequis nécessaire	<b>Modalités et délais d'accès</b> En présentiel ou en classe à distance Pour les délais, merci de nous communiquer vos dates	<b>Suivi et évaluation</b> Feuilles de présence Mises en situation en cours de formation QCM Feuilles d'évaluation à chaud et à froid
--	--	---	---

### Objectifs

- Identifier les facteurs clés de succès d'une négociation réussie
- Identifier les fautes à ne pas commettre, les pièges à éviter
- Définir un fil rouge, une accroche, une progression argumentée
- Argumenter/contre-argumenter
- Se doter d'une éthique de la négociation via la Communication Non Violente
- Acquérir des trucs et astuces devenir un négociateur aguerri, susciter l'intérêt et gérer les perturbations

### Moyens pédagogiques

- Des échauffement inspirés de l'improvisation théâtrale
- L'animation participative et interactive
- Les simulations face caméra
- Des études de cas suivi de mise en situation sur la base de cas amenés par les participants
- Les exercices vocaux et les exercices de respiration et de gestion du trac

### Tarifs intra

A partir de 1250€ HT par jour

Les frais de déplacement, d'hébergement et de repas sont facturés au réel et respecteront les grilles tarifaires fixées par le SYNTEC

# Négociation

## Le programme pour deux journées

### Journée 1

#### Ouverture

- Présentation du formateur, des participants, intentions de la journée et règles du jeu
- Recueil des besoins et des attentes
- Qu'est que la négociation ?
- Etes vous un négociateur ?
- Les facteurs clés de succès de la négociation

#### La préparation de la négociation

- Comment se préparer et fixer des objectifs ?
- Les 13 étapes de la préparation
- Marges de manœuvre, BATNA...

#### Conduire la négociation

- Les étapes de la négociation
- Bâtir sa stratégie et son argumentaire
- Les éléments tactiques
- Gérer les interactions

#### Conclusion

- Synthèse
- Évaluation de la journée
- Tour de table des ressentis

### Journée 2

#### Ouverture

- Présentation de la journée
- Echauffement

#### Négociation et CNV

- Les tensions en négociation
- La CNV
- Gérer les objections

#### De la confrontation à la conciliation

- Poser le problème
- Rechercher des solutions communes
- Négocier avec les 5 C

#### Trucs et astuces du négociateur

- Les comportements efficaces
- Les conseils de professionnels
- Quelques armes secrètes

#### Conclusion

- Synthèse, tour de table des ressentis
- Évaluation de la formation