





### Programme de la formation

## Les Fondamentaux de la négociation à forts enjeux

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Tout public · De 6 à 12 participants
-  800 € HT / 960 € TTC par participant

### Description courte

Dans nos sphères privées et professionnelles, la négociation est une compétence incontournable. Les aptitudes à négocier s'avèrent de plus en plus cruciales, indépendamment de notre rôle dans l'entreprise. La formation **"Les Fondamentaux de la Négociation à Fort Enjeux"** vous invite à plonger dans les quatre phases essentielles d'une négociation fructueuse : la préparation, où nous cernerons les acteurs clés, l'examen minutieux du contexte et l'établissement des limites, l'échange des offres et la finalisation de l'accord. Vous explorerez des méthodes sophistiquées qui encouragent des résultats mutuellement bénéfiques dans des contextes critiques.

Ce programme interactif promet une immersion totale grâce à un éventail d'études de cas, pertinentes à divers secteurs et spécialement conçues pour le vôtre. Ces exercices pratiques vous inciteront à dépasser vos habitudes et à gagner en perspective, tout en intégrant les concepts étudiés à votre domaine d'expertise. Par des simulations réalistes, où vous expérimenterez différents rôles, vous apprendrez à envisager les situations sous de nouveaux angles. Des moments dédiés à la réflexion individuelle et au travail en groupe restreint enrichiront votre compréhension et peaufineront vos tactiques. Participez à cette session de formation vivante et instructive pour maîtriser les principes de la négociation à haut risque.

### Profil des participants

Managers de Projet, Commerciaux, Entrepreneurs, Consultants, Responsables des Ressources Humaines, Avocats, Cadres Supérieur, Étudiants en Master, Jeunes Professionnels, Représentants syndicaux salariés et Patronal.

### Prérequis

Être équipé d'un téléphone portable

### Objectifs

Cette formation vise à renforcer la capacité des participants à préparer, analyser, confronter et conclure des accords de manière efficace, y compris dans des situations complexes. Elle leur permettra d'être opérationnels rapidement et de gérer avec assurance des négociations cruciales.

### Aptitudes et compétences visées / attestées

- [Savoir préparer sa négociation](#)

# CADRES

## EN MISSION

- Savoir analyser la situation et définir le cadre de la négociation
- Savoir confronter les positions
- Savoir terminer la négociation

### Contenu

Avant la formation: Auto évaluation du comportement en situation de négociation par un questionnaire en ligne

#### Matinée:

- Accueil des participants
- 1er jeux de négociation et debriefing
- Comprendre ce qu'est ce que n'est pas la négociation
- Identifier les principales causes d'échec d'une négociation
- Pause
- 2ème jeux de négociation 1ere phase et debriefing
- Apport théorique: La préparation
  - Analyse du contexte
  - Définir les objectifs
  - Choisir sa stratégie
- Pause du midi

#### Après-Midi

- 2ème jeux de négociation 2ème phase et debriefing
- Debriefing du test
- Gérer les différents types de négociateurs
- Pause
- 2ème jeu de négociation 3ème phase et debriefing
- Conclure la négociation
- Fin de la formation

### Pédagogie et organisation

- Des outils de préparation avec du temps de travail individuel et en petit groupe
- Des moments de partage et de réflexion communes
- Des quizz ludiques
- Des jeux et des études de cas dans et hors du domaine des participants
- Des mises en situation en alternant les rôles pour découvrir l'autre côté du miroir
- Un Pocket Recap au format digitale

### Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Un **questionnaire de positionnement en ligne** sera réalisé par chaque participant en amont de la formation. Il permettra à chaque participant d'identifier son profil principal de négociateur.

### Mode de validation

# CADRES

## EN MISSION

Compétences	Modalités d'évaluation (QUIZ, exercices...)	Critères et preuves d'évaluation
Savoir préparer sa négociation	Quizz de validation des acquis 3 questions par sujet	70% de bonnes réponses
Savoir analyser la situation		
Savoir définir le cadre de la négociation		
Savoir confronter les positions		
Savoir terminer la négociation		

### Financements possibles

ANPE, OPCO

### Modalités et délai d'accès

Inscription des participants 21 jours avant le début de la formation

### Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** *(mise en place de compensation...)*

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** *(mise en place de compensation...)*

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Intervenant

Au cours de sa carrière, Serge Gras, votre formateur, a été successivement vendeur B2C, B2B, gestionnaire de grands comptes, créateur et dirigeant d'entreprises.

Depuis 10 ans il accompagne ses clients dans une Croissance Raisonnée & Pérenne par le conseil et la mise en place de parcours de formation.

Il a suivi et anticipé pendant toute cette période l'évolution de la prospection commerciale liée à l'évolution des comportements d'achat. Il saura vous guider dans l'adaptation des derniers outils d'aide à la prospection et vous permettre de les adapter à votre stratégie de conquête.