

# Techniques de négociation pour tous

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOM0891



adhara.fr

## Objectifs

Préparer et structurer une négociation en analysant les enjeux, les acteurs et les marges de manœuvre afin de définir une stratégie claire et cohérente. Adapter sa posture, élaborer un argumentaire pertinent et traiter les objections de manière constructive de façon à agir efficacement selon les situations et les interlocuteurs. Gérer les tensions et les émotions puis conclure un accord clair, sécurisé et durable pour préserver une relation professionnelle pérenne.

## Participants

Toute personne amenée à conduire ou participer à des négociations dans son activité professionnelle.

## Prérequis

Aucun pré-requis pour cette formation. Être amené à conduire des négociations dans un contexte professionnel.

## Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

## Programme

### Décrypter les dynamiques de la négociation

- Comprendre les logiques d'intérêts, de positions et de prise de décision des parties prenantes
- Évaluer l'impact de sa posture professionnelle sur la relation et sur les résultats
- Identifier ses modes de fonctionnement dominants en situation de négociation

### Installer une posture d'influence constructive

- Analyser les mécanismes d'influence et les équilibres de pouvoir
- Ajuster son style relationnel aux profils des interlocuteurs
- Développer une relation de confiance orientée coopération et performance
- Trouver le juste niveau d'assertivité pour défendre ses intérêts sans dégrader la relation

### Préparer efficacement sa négociation

- Clarifier le cadre, les objectifs et les critères de succès de la négociation
- Cartographier les acteurs, enjeux, leviers et zones de flexibilité
- Évaluer les rapports d'interdépendance et les marges de manœuvre
- Définir une stratégie de négociation cohérente avec les contraintes du contexte

### Construire des propositions à valeur ajoutée

- Intégrer les attentes explicites et implicites des parties prenantes
- Élaborer un discours argumenté, orienté bénéfices et création de valeur
- Anticiper les résistances et structurer des réponses adaptées
- Renforcer l'impact des propositions par une communication ciblée

### Piloter les situations complexes et à enjeux

- Identifier les signaux d'ouverture, de résistance et d'ajustement en cours de négociation
- Rééquilibrer une relation sous tension
- Déjouer les tactiques de pression et les stratégies d'évitement
- Sortir des situations de blocage et poser des refus clairs et constructifs
- Réguler ses émotions, son stress et la gestion du temps sous contrainte

# Techniques de négociation pour tous

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOM0891



adhara.fr

## Sécuriser les accords et inscrire la relation dans la durée

Repérer les moments clés de décision et de conclusion  
Formaliser des accords opérationnels, partagés et sécurisés  
Anticiper les ajustements futurs et les phases de renégociation  
Ancrer une relation professionnelle durable et équilibrée

## Remarques

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Public Visé

Collaborateurs : Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel...  
Entreprises ou organisations : Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes...  
Demandeurs d'emploi : Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

## Moyens techniques

Le suivi pédagogique, administratif et logistique est assuré et coordonné par nos services afin de garantir le bon déroulement de l'action de formation.

Les stagiaires bénéficient d'un encadrement complet tout au long de la formation.

Pour les formations réalisées en centre, les participants disposent d'un espace d'accueil, de salles configurées techniquement selon les besoins pédagogiques et d'un matériel dédié.

Des ressources pédagogiques sont mis à disposition des participants pendant la formation. Une documentation pédagogique est remise à échéance de la formation au format papier ou numérique

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.