

Savoir négocier au quotidien

Maîtrisez les méthodes et outils de la négociation


MODALITÉ
action de formation
100% en ligne

Objectifs

- Savoir préparer sa négociation à travers la mise en place d'une stratégie gagnant-gagnant
- Identifier son profil de négociateur et s'adapter à celui de son interlocuteur
- Déployer sa stratégie et entamer la négociation avec un comportement adapté
- Argumenter et répondre aux objections

Points forts

- Un parcours conçu comme une histoire, qui vous emmène à travers différentes étapes d'une négociation
- Des activités concrètes qui permettent de s'exercer et de mettre en pratique à travers vos cas réels ou des cas proposés
- Un accompagnement conçu pour doter des profils de tous horizons d'outils permettant de mener à bien des négociations au quotidien
- Des exercices tirés du monde de l'improvisation pour travailler sa répartie

 Temps estimé : 12h

 Sessions : 2026 : 5 oct.

Programme

PARTIE 1

Avant le grand départ : négocier, c'est se préparer

- Reconnaître une situation de négociation
- Déterminer et classer ses objectifs
- Définir sa marge de manœuvre
- Connaître les différentes stratégies et les conditions du gagnant-gagnant

Activité(s)

- Proposer une version illustrée de la négociation
- S'entraîner à répondre aux questions préparatoires
- Décrypter les stratégies de quatre négociations historiques

PARTIE 2

Hisser les voiles : suivre sa feuille de route

- Apprendre à se connaître et à comprendre son interlocuteur
- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Maîtriser l'enjeu des premières minutes
- L'influence considérable du non-verbal
- Atteindre la congruence par la programmation neuro-linguistique

Activité(s)

- Découvrir son profil dominant de négociateur
- S'entraîner à reconnaître le profil de son interlocuteur
- S'entraîner à décrypter les réactions non verbales de son interlocuteur
- Trouver sa posture et analyser celle de son interlocuteur

PARTIE 3

Avis de tempête : s'adapter aux événements

- Formuler un argument qui fait mouche
- Mettre en pratique les piliers de rhétorique
- Développer son écoute active
- Répondre aux objections
- "La concession : un argument de poids"
- Développer son sens de la répartie

Activité(s)

- S'entraîner à formuler des arguments solides dans un contexte précis
- Anticiper et préparer les réponses
- Initiation aux techniques de l'improvisation

PARTIE 4

Terre en vue : obtenir un accord

- Identifier les différentes natures de blocage
- "Des indiens et des ours" : l'escalade du conflit
- Sortir d'une situation de blocage
- Communication assertive avec le DESC
- Conclure une négociation et la pérenniser en créant une relation saine et durable

Activité(s)

- Mettre en pratique les techniques de désamorçage
- Utiliser la méthode DESC pour formuler un désaccord

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de la négociation, quel que soit son poste ou métier.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Modalités d'évaluation : un questionnaire est proposé à la fin de chaque module, ainsi qu'un examen final à l'issue de la formation.

Formateur(s)



Maxime Hermet

Spécialiste de la négociation, Maxime forme aussi en communication. Avec une approche originale issue de sa passion pour le théâtre et l'improvisation, il propose des techniques de négociation associant écoute, observation et créativité.

Dernière mise à jour en mai 2026.