

Formation

## Négociier au quotidien

★★★★★ 4.8 (9 avis)

Best

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

### Public

Tout collaborateur conduisant des négociations dans son quotidien professionnel

### Prérequis

Aucun

## Programme de la formation

### 1. Identifier ses capacités de négociateur

Maîtriser les principes de base de l'influence Distinguer influence et persuasion Identifier ce qui facilite une négociation ou la fait échouer

### 2. Savoir s'adapter à la situation pour obtenir de meilleurs résultats en négociation

Se connaître pour mieux s'adapter à son interlocuteur Utiliser les techniques d'écoute et de persuasion Mettre son audace au service de ses négociations Utiliser des techniques de questionnement Détecter les attentes et les motivations de ses interlocuteurs

### 3. Préparer sa négociation

Maîtriser les techniques utilisées pour mener des négociations Identifier les facteurs clés de succès d'une négociation Cerner les enjeux et objectifs à atteindre Analyser ses marges de manœuvre dans la négociation et anticiper celles de son interlocuteur

### 4. Mener efficacement sa négociation jusqu'à conclure un accord

Démarrer une négociation : les écueils à éviter Garder le contrôle et l'initiative de la négociation Entretenir un climat de coopération Conclure un accord profitable en dépassant les blocages Vaincre la méfiance et traiter les objections tout en préservant la relation S'affirmer sans agressivité face aux interlocuteurs difficiles Identifier les signaux d'accord, de désaccord et décoder le non-verbal

### 5. Faire adhérer et conclure un accord gagnant-gagnant

Se concentrer sur les intérêts de chacun Faire reposer l'accord final sur des critères objectifs et vérifiables  
S'assurer de la satisfaction des différentes parties

## Objectifs

- Identifier les étapes incontournables de la négociation
- Travailler vos arguments en fonction des besoins de votre interlocuteur
- Définir les concessions que vous êtes prêt(e) à accepter et ce qui n'est pas négociable
- Traiter les objections et sortir des blocages d'une négociation

## Modalités pédagogiques

- 80% de mises en pratique
- Conseils personnalisés
- Travail sur les situations de négociation proposées par les participants
- Exercices sur différents types de négociations : commerciale, projet, social, avec son manager

## Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.  
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

## Prochaines sessions inter

### Paris

28-29 avril 2025

15-16 mai 2025

16-17 juin 2025

17-18 juillet 2025

11-12 septembre 2025

9-10 octobre 2025

6-7 novembre 2025

18-19 décembre 2025

### Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formations/negociation-au-quotidien>