

Développer ses Techniques de Négociation

Description

Négocier fait partie intégrante de la vie professionnelle : défendre une idée, conclure un accord, résoudre un désaccord ou encore trouver un compromis gagnant-gagnant. Pourtant, la négociation ne s'improvise pas : elle repose sur une préparation rigoureuse, une bonne compréhension des besoins en présence et l'art de trouver des solutions équilibrées.

Comprendre les enjeux d'une négociation maîtrisée

Cette formation sur les techniques de négociation d'une journée vous permet d'acquérir des méthodes et des outils concrets pour préparer et conduire vos négociations avec plus d'assurance et d'efficacité. Vous renforcerez votre argumentation, vos marges de manœuvre, votre gestion des rapports de force afin de créer des conditions favorables à un accord durable (ou non).

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de conduire vos négociations avec plus de clarté, de confiance et d'impact, en adaptant vos techniques à chaque contexte et interlocuteur.

Contenu du cours

Module 1 : Les fondamentaux de la négociation et les différents styles de négociateurs

- Définir la négociation et ses enjeux
- Reconnaître les principaux styles de négociation
- Identifier son propre style et ses impacts
- Choisir une posture adaptée au contexte

Module 2 : La préparation de la négociation (objectifs, marges de manœuvre, BATNA, ZOPA)

- Clarifier objectifs et critères de réussite
- Définir marges de manœuvre et concessions
- Construire sa BATNA et identifier la ZOPA
- Élaborer un plan de négociation structuré

Module 3 : L'analyse des besoins, des positions et des motivations des interlocuteurs

- Distinguer positions, intérêts et besoins
- Utiliser l'écoute active et le questionnement
- Cartographier les parties prenantes
- Détecter leviers et points de blocage

Module 4 : La construction et la structuration des arguments pour convaincre efficacement

- Structurer un argumentaire clair et logique
- Appuyer ses arguments par preuves et bénéfices
- Adapter le message au profil de l'interlocuteur
- Anticiper et préparer les contre-arguments

Module 5 : Les stratégies de communication et de persuasion en fonction des contextes

- Maîtriser l'assertivité et le non verbal
- Choisir des tactiques de persuasion adaptées
- Gérer silences, rythme et reformulation
- Négocier à distance : e-mail, visio, téléphone

Module 6 : La gestion des rapports de force, des objections et des situations tendues

- Analyser les rapports de force et asymétries
- Traiter les objections avec des méthodes éprouvées
- Désamorcer tensions et comportements difficiles
- Protéger la relation tout en tenant la ligne

Module 7 : La recherche de solutions équilibrées et la conclusion d'accords durables

- Générer des options et des packages de valeur
- Construire des critères objectifs d'évaluation
- Formaliser un accord clair et vérifiable
- Sécuriser le suivi et prévenir les dérives

Module 8 : Les mises en situation sur la base de vos cas pratiques

- S'exercer sur des cas apportés par les participants
- Recevoir des retours individualisés et actionnables
- Ajuster sa stratégie et ses techniques
- Définir un plan de progrès personnel

Lab / Exercices

- Ce cours inclut des mises en pratique conçues pour consolider vos acquis et appliquer vos compétences dans des cas concrets et professionnels

Documentation

- Support de cours au format digital

Profils des participants

- Professionnels souhaitant améliorer leurs échanges dans un cadre professionnel ou personnel
- Personnes amenées à défendre des idées ou prendre des décisions concertées
- Collaborateurs désirant renforcer leur aisance relationnelle
- Toute personne souhaitant développer ses compétences en technique de négociation

Connaissances Préalables

- Aucune connaissance spécifique requise ; une expérience professionnelle impliquant des échanges est un atout.

Objectifs

- Identifier vos points forts et vos axes de progrès en situation de négociation.
- Préparer vos négociations en clarifiant vos objectifs, vos marges de manœuvre et vos priorités.
- Analyser les besoins, intérêts et positions de vos interlocuteurs.
- Structurer vos arguments et adapter votre communication selon les contextes.
- Gérer les rapports de force et maintenir une relation constructive.

- Explorer et mettre en œuvre des solutions équilibrées pour parvenir à un accord durable.

Description

Formation Développer ses Techniques de Négociation

Niveau

Fondamental

Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

800

Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

800

Durée (Nombre de Jours)

1

Reference

ORG-DTN