

CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME DE FORMATION

Annexe 1

Formation : L'art de la négociation

I – Objectifs du module

- Développer son style de négociation
- Préparer ses négociations comme un acheteur
- Négocier avec aisance
- Établir une relation favorable à une négociation constructive
- Rééquilibrer les rapports de force
- Conclure des accords profitables

II – Public et pré requis

- **Taille des groupes :** 10 participants maximum
- **Type de public :** toute personne en situation de négociation
- **Connaissances requises :** Aucune

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Supports et matériels utilisés :** Supports de stage en version électronique et/ou papier
- **Apports pédagogiques :**
 - théories et exercices
 - analyses, réflexions
 - mises en pratique,
 - simulations,
 - jeux de rôles
 - autoscopie
 - débrief, corrections et apports de l'animateur
- **Intervenant :** Formateur expert en négociation

IV – Suivi et évaluation

- **Modalités de suivi :** Feuille de présence et attestation de fin de formation individualisée
- **Modalités d'évaluation :** Mise en situation des participants
- **Modalité de sanction :** Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur

V – Modalité de déroulement

- **Dates et lieux :** A définir
- **Horaires :** 9h00-12h30 & 13h30-17h00
- **Durée :** 14 heures



VI – Contenu détaillé et séquencé de l'action de formation :

Séquences	Durée en présentiel	Thème / contenu JOUR 1
Faciliter le changement	00h30	Valoriser le changement pour développer l'investissement et l'agilité de l'équipe (30 min) <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les bons réflexes pour changer • Aider les autres à changer
Préparer ses négociations comme un acheteur	3h00	Le process d'achat : comment se préparent les acheteurs ? L'analyse de la dominance : qui a le pouvoir ? Préparer une matrice de négociation : négociable, non négociable et concession Anticiper les blocages et préparer des solutions de repli Rendre ses négociations gagnant / gagnant Anticiper les objections et préparer des réponses aux objections
Négocier avec aisance	3h30	Réussir ses ouvertures Valoriser ses concessions Obtenir des contreparties pour chaque geste fait Surmonter les points bloquants avec les solutions de repli
JOUR 2		
Établir une relation favorable à une négociation constructive	2h30	Connaître son style relationnel. Choisir des comportements facilitants. Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité Sortir des impasses de l'affrontement. Gérer la méfiance entre les acteurs. Surmonter les tensions du face-à-face.
Rééquilibrer les rapports de force	2h30	Comprendre les profils de nos interlocuteurs avec le DISC Savoir négocier avec une personne 1. Qui veut prendre le pouvoir (Rouge) 2. Qui utilise l'affect (Jaune) 3. Qui ne dévoile rien (Vert) 4. Qui décortique tout (Bleu) Utiliser les 6 clés de l'Art de la Guerre pour rééquilibrer ses rapports de force
Conclure des accords profitables	2h00	Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs. Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes. Anticiper les objections en phase de conclusion. Spécifier et verrouiller les accords. Évaluer la satisfaction des parties prenantes.

