

PROGRAMME DE FORMATION

Négocier et défendre ses marges

I – Objectifs du module

- Comprendre les mécanismes réels de la négociation : rapport de force et interdépendance
- Préparer une négociation stratégique (BATNA, ZOPA, stratégie en 3 niveaux)
- Adapter sa posture et sa communication au profil de l'interlocuteur (DISC)
- Mener une négociation structurée : ouvertures, paliers, concessions, contreparties
- Maîtriser les tactiques de négociation et défendre ses marges face à des interlocuteurs exigeants

II – Public et pré requis

- **Taille des groupes** : 8 participants maximum
- **Type de public** : Collaborateurs amenés à négocier

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Modalités pédagogiques**
 - Présentiel
 - Alternance entre théorie, jeux de rôles, entraînements, mises en situation.
 - Des ateliers vous permettent de travailler sur votre problématique, en fonction de vos attentes spécifiques
 - Supports et matériels utilisés
 - Supports pédagogiques en version électronique
 - Ordinateur, connexion internet et vidéoprojecteur
 - Paperboard
- **Intervenant** : Tristan EBEL, formateur certifié Expert ICPF & PSI (CNEFOP)

IV – Suivi et évaluation

- **Modalité de suivi** : Feuille d'émargement
- **Modalité d'évaluation** : Évaluation des compétences par le formateur
- **Modalité de sanction** : Attestation de fin de formation individualisée mentionnant les résultats de l'examen de fin de stage

V – Modalités de déroulement

- **Dates et lieux** : cf. convocation
- **Durée** : 2 journées
- **Horaires** : 09-12h30 puis 13h30-17h00



VI – Contenu détaillé de la formation

1- Comprendre les mécanismes de la négociation

- Définition réelle de la négociation : rapport de force + interdépendance
- Identifier les jeux d'acteurs et les intentions derrière les positions exprimées
- Comprendre pourquoi tout est négociation (et non discussion)
- Les erreurs classiques qui font perdre de la marge : concessions prématurées, besoin de plaire, défaut de préparation

2- Conduire le changement chez son interlocuteur

- Les phases du changement chez l'interlocuteur : déni, résistance, exploration, engagement
- Transformer une opposition en ouverture sans subir la pression
- Accompagner sans céder : distinguer souplesse tactique et capitulation
- Entraînement coaché : passer d'un refus ferme à une négociation active

3- Préparer une négociation stratégique

- Identifier les leviers de pouvoir : qui domine vraiment la situation ?
- Construire une stratégie en 3 niveaux : Non négociable (1) / Négociable (2) / Concessions (3)
- Anticiper la position, les besoins réels et les contraintes de l'autre partie
- Exercice : construire son BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Exercice : définir sa ZOPA (Zone Of Possible Agreement) et son point de rupture

4- Adapter sa communication (DISC)

- Exercice : identifier rapidement le profil dominant de son interlocuteur (Rouge, Jaune, Vert, Bleu)
- Entraînement coaché : négocier face à un profil Rouge : résultat, défi, rapport de force direct
- Entraînement coaché : négocier face à un profil Jaune : relation, reconnaissance, vision partagée
- Entraînement coaché : négocier face à un profil Vert : sécurité, stabilité, consensus progressif
- Entraînement coaché : négocier face à un profil Bleu : logique, précision, preuves et données
- Appliquer la règle de platine : parler le langage qui fait décider

5- Adopter une posture de négociateur

- Entraînement coaché : construire et incarner son Why / How / What (Simon Sinek)
- Entraînement coaché : développer confiance et légitimité face à un acheteur expérimenté
- Agir en 'personne morale' : défendre une position institutionnelle, pas une opinion personnelle
- Entraînement coaché : tenir sa position sans tension inutile, sortir du besoin de plaire

6- Mener une négociation efficace

- Réussir ses ouvertures : laisser l'autre ouvrir, positionner l'ancre initiale
- Négocier par paliers : structurer la progression vers l'accord
- Valoriser chaque concession et obtenir des contreparties systématiquement
- Entraînement coaché : conduire un échange de paliers face à un acheteur en pression
- Gérer les points bloquants avec méthode : silence, reformulation, déplacement du sujet

7- Maîtriser les tactiques de négociation

- Identifier les tactiques adverses : pression, silence, faux acquis, déstabilisation
- Clausewitz : créer un état de négociation favorable avant d'ouvrir les échanges
- Sun Tzu : éviter ses zones de faiblesse et exploiter celles de l'autre
- Jeu de Go : construire des équilibres progressifs plutôt que chercher la victoire totale
- Alinsky : gérer le pouvoir perçu et renverser un rapport de force défavorable
- Entraînement coaché : déjouer une tactique de pression et reprendre l'initiative

