Développer ses talents de négociateur

Formations intra / Recrutement, vente et négociation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la notion de négociation : définition, processus, différences avec la vente, ...
- Appliquer et maîtriser les clés stratégiques d'une négociation.
- Utiliser le processus, les composantes et les supports de préparation d'une négociation.
- Mettre en œuvre les techniques de communication et les comportements du Négociateur.
- Déjouer les pièges et les situations délicates en négociation.

Contenu de la formation

- Notion de négociation et différences avec la vente.
- Processus de négociation : 5 clés de réussite.
- 2 rôles à tenir dans le processus de négociation.
- Techniques et outils de préparation du Tacticien.
- Pratiques de conduite de négociation et comportements du Médiateur.
- Gestion des situations délicates (manipulatoires, agressives, ...) de négociation.

Méthodes pédagogiques

Module reposant sur une approche interactive dans laquelle le Participant prend conscience, s'approprie et met en pratique :

- Réflexion préparatoire en amont de la formation sur la base d'un Livret de Préparation.
- Réflexions individuelles ou collectives en minigroupes avec Wooclap.
- Restitutions et partages d'expériences en plénière.
- Préparation en minigroupes de mises en situation, sur la base de cas concrets issus de la réalité des participants.
- Mises en situation en plénière et débriefing collectif des prestations.

Les plus de cette formation

- Module de formation intra permettant d'intégrer vos spécificités métier et culturelles, de personnaliser les exercices dans la réalité des Participants et partager des pratiques sur lesquelles s'entrainer en équipe après la formation.
- Concepts opérationnels et efficaces, ceux-là même que les Négociateurs professionnels utilisent au quotidien.
- 65% du temps consacré aux travaux pratiques, exercices et mises en situation qui permettent une rapide montée en puissance.

Télécharger la fiche formation

Durée de la formation

14 h sur 2 jours consécutifs.

Profil des participants et Pré-requis

Aucun prérequis particulier pour participer à cette formation qui s'adresse à tout Collaborateur, en responsabilité de négocier des prestations pour son propre compte et/ou accompagner ses clients dans ce domaine.

Évaluation des acquis

- Évaluation individuelle des Participants à l'issue de chaque exercice.
- Administration d'un Questionnaire à Réponse Unique (QRU) portant sur 10 compétences clés de la formation en fin de session.
- Envoi d'un questionnaire d'évaluation à froid à compléter par les Participants et leur Responsable un mois après la formation.

Équipements des participants

- Matériel de prise de note personnel.
- Smartphone avec lecteur de QR-code.
- Pour le distanciel : un ordinateur équipé d'une caméra, d'un micro et une adresse mail par participant.

Supports pédagogiques

- Livret de Préparation (papier et/ou digital) adressé avant la formation.
- Apports pédagogiques vidéoprojetés.
- Fourniture de questionnaires, d'énoncés d'exercice (papier et/ou digital).
- Support de synthèse des apports pédagogiques (papier ou digital).

Qualités des intervenants

- Un Ingénieur Pédagogique et Animateur référent, étant Consultant, Formateur, Coach certifié.
- Des Consultants-Formateurs, Coachs certifiés, experts en techniques et comportements des relations interpersonnelles, de la vente, de la négociation, respectant la déontologie de l'Institut.

Conditions d'intervention

Prestations sur mesure : modalités d'intervention (distanciel, présentiel, ...), tarifs, délais d'accès, accueil des personnes en situation de handicap, nous consulter.

Contactez-nous

Version du 8 octobre 2026