



# ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

## Formation Négociation de contrats : maîtriser tous les aspects

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Une formation destinée à tous ceux qui souhaitent conduire la négociation d'un contrat avec les meilleures chances de succès : maîtriser les aspects juridiques, mesurer les enjeux, éviter les erreurs lors de la négociation.

### Objectifs

- | Maîtriser les aspects juridiques
- | Mesurer les enjeux et se préparer à négocier
- | Éviter les erreurs lors de la négociation
- | Conclure un accord profitable lors d'une séance de négociation
- | Identifier les risques liés à l'inexécution des contrats

### Public

- | directeurs, responsables, managers, consultants.
- | Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances.

### Prérequis

- | Aucun

### Programme de la formation

#### Maîtriser les principes essentiels de la rédaction du contrat

- | Identifier les conditions de validité du contrat.
- | Les clauses incontournables.
- | Les clauses particulières.

#### La négociation du contrat

- | Les préalables.
- | Les promesses et accords préparatoires.
- | L'entrée en pourparlers.

#### Avant la négociation du contrat

- | Analyser la situation. Collecter les informations clés des parties en présence. S'informer sur le contexte culturel.
- | Identifier les partenaires impliqués dans la négociation.
- | Définir les rôles dans une négociation multiple.
- | Evaluer le rapport de force.
- | Se fixer des objectifs. Déterminer vos attentes, votre niveau d'exigence.
- | Diagnostiquer les forces et les faiblesses de chaque partie, élaborer une argumentation.
- | Anticiper les réactions de l'autre partie.
- | Identifier les profils de vos interlocuteurs..

#### Conduire une séance de négociation de contrat

- | Créer le contact.
- | Evoquer les enjeux.
- | Annoncer les objectifs.
- | Argumenter et traiter les objections.
- | Conclure un accord profitable et à long terme.

Référence	NCS
Durée	3 jours (21h)
Tarif	2 030 €HT
Repas	repas inclus

### SESSIONS PROGRAMMÉES

#### A DISTANCE (FRA)

du 6 au 8 octobre 2025

#### PARIS

du 29 sept. au 1er octobre 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

## Construire une argumentation pour conclure à un accord profitable

- | Comment valoriser vos arguments ?
- | Quels sont les arguments qui permettent d'atteindre votre objectif ?
- | Gérer sereinement les situations de tension.
- | Repérer les pièges du négociateur.

## Savoir conclure

- | Analyser et faire le bilan de la négociation.
- | Signature formelle du contrat.

## Les risques liés à l'inexécution des contrats

- | Les dommages et intérêts.
- | Le règlement à l'amiable.
- | La transaction.
- | Le compromis et les clauses compromissaires.
- | L'arbitrage et la médiation.

## Méthode pédagogique

- | Apports théoriques, exercices pratiques d'entraînement à la négociation. Mise en situation. Travaux individuels et en sous-groupes.
- | Etudes de cas. Exemples sur la validité du contrat.
- | Exercices filmés d'entraînement à la négociation.
- | Entraînement à la négociation difficile. Débriefing collectif.
- | Etude de cas en sous-groupes.

## Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

---

## Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

---

## Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.  
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.