



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Négociateur avec efficacité, niveau 2 *être bon stratège et réussir en environnement complexe*

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Développer une approche stratégique de la négociation. Optimiser le résultat dans un environnement complexe. Se préparer efficacement aux négociations en équipe. Apprendre à confronter des points de vue divergents en restant constructif et à progresser en maturité émotionnelle dans les situations difficiles.

Objectifs

- | Identifier les stratégies de négociation
- | S'entraîner à la pratique de la négociation en équipe
- | Traiter les objections de façon constructive

Public

Toute personne désireuse de développer son savoir-faire en matière de négociation, intervenant en relations hiérarchiques, commerciales ou transverses.

Prérequis

- | Expérience requise en négociation.
- | Bonnes connaissances des fondamentaux (formation "Négociateur avec efficacité, niveau 1").

Programme de la formation

Distinguer les deux stratégies de négociation

- | Comprendre les deux stratégies de négociation.
- | Maîtriser les différents leviers et cerner les risques.
- | Cibler les critères de choix.
- | Identifier des pistes d'action pour gérer les situations délicates
- | Travaux pratiques : Cas concrets. Déterminer la stratégie la plus adaptée sur la base de différents exemples.

Mettre en oeuvre la stratégie directe

- | Le canevas de mise en oeuvre.
- | Les comportements associés.
- | Travaux pratiques : Mises en situation filmées (une même situation sera jouée deux fois pour illustrer les deux stratégies). S'entraîner à la pratique de la stratégie d'engagement.

Mettre en oeuvre la stratégie indirecte

- | Le canevas de mise en oeuvre.
- | Les comportements associés.
- | Travaux pratiques : Mises en situation filmées. S'entraîner à la pratique de la stratégie de contrôle.

Négociateur en équipe

- | Les spécificités de la négociation en équipe.
- | La répartition des rôles.
- | Travaux pratiques : Mises en situation collectives. S'entraîner à la pratique de la négociation en équipe.

Référence	NEP
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 530 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 28 au 29 juillet 2025

PARIS

du 21 au 22 juillet 2025

AIX-EN-PROVENCE

du 28 au 29 juillet 2025

BORDEAUX

du 28 au 29 juillet 2025

LILLE

du 28 au 29 juillet 2025

LYON

du 28 au 29 juillet 2025

NANTES

du 28 au 29 juillet 2025

SOPHIA-ANTIPOLIS

du 28 au 29 juillet 2025

STRASBOURG

du 28 au 29 juillet 2025

TOULOUSE

du 28 au 29 juillet 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Traiter les objections de façon constructive

- | Les repères méthodologiques.
- | La technique ACRA.
- | Travaux pratiques : Mises en situation collectives. S'entraîner à traiter les objections de façon constructive .

Désamorcer les situations conflictuelles

- | Connaître son profil de résolution de conflit.
- | De la tension au conflit.
- | Ce qui persuade, ce qui dissuade.
- | Canevas de négociation en situation de fortes tensions.
- | Travaux pratiques : Autodiagnostic. Mieux se connaître pour progresser en maturité émotionnelle.

Faire face aux comportements difficiles

- | Contourner les tactiques d'obstruction (polémique, passage en force).
- | Démasquer la manipulation.
- | Désamorcer l'agressivité et confronter les comportements déviants.
- | Contrecarrer la disqualification.
- | Travaux pratiques : Travaux en sous-groupe et échanges. Identifier des pistes d'action pour confronter les comportements de blocage et gérer les situations "délicates" listées par les participants.

Méthode pédagogique

Mises en situation filmées et échanges favorisant une forte implication des participants et permettant de se voir fonctionner.

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.