

Formation

Négociation et Influence

Développez votre capacité à négocier efficacement, à défendre vos intérêts et à influencer positivement vos interlocuteurs dans des contextes professionnels variés.

Formateur expérimenté

2 jours (14 h)	Format Présentiel
Modalité Présentiel / Distanciel	Niveau Intermédiaire

INSCRIPTION / RÉSERVATION



Je m'inscris
maintenant



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation et de l'influence.
- Préparer une négociation de manière structurée (objectifs, enjeux, marges de manœuvre).
- Adapter sa stratégie de négociation au profil et aux motivations de l'interlocuteur.
- Utiliser l'argumentation, le questionnement et la reformulation pour convaincre.

PUBLIC CIBLE

- Managers, chefs de projet, responsables d'équipe.
- Commerciaux, chargés de clientèle, acheteurs, négociateurs.
- Collaborateurs amenés à défendre leurs idées ou leurs besoins internes.
- Toute personne souhaitant renforcer son impact dans les échanges professionnels.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis formel.
- Être en situation de communication ou de négociation dans son activité est un plus.
- Volonté de se remettre en question et d'expérimenter en jeux de rôle.

PROGRAMME DE LA FORMATION – DÉTAILLÉ

Comprendre les fondamentaux de la négociation

Positionner la négociation dans la relation professionnelle

- Définir la négociation : échanges, concessions, recherche d'accord.
- Les situations de négociation au quotidien (clients, collègues, hiérarchie, partenaires).
- Les types de négociation : distributive, intégrative, coopérative, compétitive.
- Les enjeux éthiques et la notion de confiance.

Les styles et postures en négociation

- Les différents styles de négociateurs (coopératif, compétitif, évitant, accommodant, assertif).
- Identifier son propre style et ses points forts / axes d'amélioration.
- Adapter sa posture à la situation et au profil de l'interlocuteur.

Se préparer pour mieux influencer

La préparation stratégique de la négociation

- Clarifier ses objectifs : minimum acceptable, objectif cible, objectif idéal.
- Analyser les enjeux, les contraintes et les marges de manœuvre.
- Identifier les parties prenantes, leurs intérêts, leurs motivations.
- Notion de BATNA / MAAN : meilleure alternative à un accord négocié.

Construire sa stratégie d'influence

- Repérer les leviers d'influence légitimes (expertise, données, réseau, image, timing).
- Élaborer un plan d'arguments structuré et hiérarchisé.
- Préparer des concessions raisonnées et conditionnelles.

Maîtriser les techniques de communication persuasive

Créer un climat propice à la négociation

- Soigner l'ouverture de l'entretien et le cadrage de l'échange.
- Utiliser les techniques de questionnement (ouvert/fermé, orienté, de clarification).
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation pour valider la compréhension.

PROGRAMME DE LA FORMATION – DÉTAILLÉ

Argumenter et convaincre

- Structurer son argumentation : faits, bénéfices, preuves, impacts.
- Adapter son discours au profil et aux attentes de l'autre.
- Utiliser les techniques de storytelling et d'illustration concrète.

Communication non verbale et influence

- Posture, regard, voix : ce que le corps dit pendant la négociation.
- Aligner verbal et non verbal pour renforcer sa crédibilité.
- Décoder les signaux de l'interlocuteur.

Gérer les objections, les tensions et les situations difficiles

Traiter les objections avec sérénité

- Les différentes catégories d'objections (de fond, de forme, de prix, de délai...).
- Techniques pour accueillir, reformuler et traiter les objections.
- Transformer une objection en opportunité de clarification.

Faire face aux comportements difficiles

- Reconnaître les stratégies de déstabilisation et de manipulation.
- Rester assertif sans entrer dans le conflit.
- Utiliser les techniques de désescalade et de recentrage sur l'enjeu.

Conclure la négociation et sécuriser l'accord

Construire des accords gagnant-gagnant

- Identifier les zones d'accord possibles et les options créatives.
- Rechercher l'équilibre entre résultats et relation.
- Formaliser l'accord : synthèse, engagements réciproques, prochaines étapes.

Plan d'action individuel

- Identifier 2-3 situations de négociation à venir.
- Définir ses axes de progrès personnels.
- Construire une feuille de route d'application dans son contexte professionnel.

PROGRAMME DE LA FORMATION – DÉTAILLÉ

Pédagogie & mise en pratique

- Apports théoriques courts et structurés.
- Jeux de rôles filmés ou débriefés collectivement.
- Études de cas issues de situations réelles des participants.
- Auto-diagnostic de son style de négociation.
- Plan d'action individuel en fin de formation.