

Stage pratique de 3 jour(s)  
Réf : NCS

## Participants

Cette formation s'adresse aux directeurs, responsables, managers, consultants.

## Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2019 : 1930€ HT

## Dates des sessions

### PARIS

02 déc. 2019, 16 mar. 2020  
22 juin 2020, 28 oct. 2020

## Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

## Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation

# Négociation de contrats : maîtriser tous les aspects

*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 PEDAGOGIQUES

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  
Comprendre les risques liés à l'inexécution des contrats

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

### 2) La négociation du contrat

### 3) Avant la négociation du contrat

### 4) Conduire une séance de négociation de contrat

### 5) Construire une argumentation pour conclure à un accord profitable

### 6) Savoir conclure

### 7) Les risques et les procédures liées à l'inexécution des contrats

## Travaux pratiques

*Apports théoriques, exercices pratiques d'entraînement à la négociation. Mise en situation. Travaux individuels et en sous-groupes.*

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

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

### Travaux pratiques

*Etudes de cas. Exemples sur la validité du contrat.*

## 2) La négociation du contrat

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

## 3) 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.

### Travaux pratiques

*Exercices filmés d'entraînement à la négociation.*

## 4) 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.

## 5) 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.

## 6) Savoir conclure

- Analyser et faire le bilan de la négociation.

ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

- Signature formelle du contrat.

**Travaux pratiques**

*Entraînement à la négociation difficile. Débriefing collectif.*

## 7) Les risques et les procédures liées à l'inexécution des contrats

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

**Travaux pratiques**

*Etude de cas en sous-groupes.*