

# Mener des négociations complexes

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : NEP - Prix 2025 : 1 530 HT

Certaines négociations impliquent des enjeux importants, où l'improvisation n'a pas sa place. Cette formation immersive vous donne les clés pour structurer efficacement vos négociations commerciales complexes, répondre aux objections de manière constructive et gérer les tensions afin de parvenir à un accord fructueux. Vous renforcerez ces compétences fondamentales pour réussir : mobiliser votre équipe dans la négociation, identifier et lever les points de blocage en vous appuyant sur des savoir-être adaptés et des postures stratégiques, et gérer avec sérénité les situations difficiles qui peuvent se présenter. Cette formation pratique, au fil des ateliers et mises en situation, vous permettra de perfectionner vos savoir-faire et d'élaborer une stratégie de négociation gagnante.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Structurer une négociation grâce à une approche stratégique

Préparer une négociation en équipe

Traiter les objections de façon constructive

Gérer des tensions ou des attitudes à risque pour la négociation

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 04/2025

### 1) Développer son comportement de négociateur

- Maîtriser les dynamiques de négociation distributive et intégrative
- Renforcer sa capacité à convaincre
- Planifier un entretien de négociation avec un séquençage efficace
- Identifier ses objectifs de négociation
- Réflexion collective : caractériser une négociation simple et une négociation complexe, identifier les différences clés entre négociation distributive et intégrative
- Travaux pratiques : séquençer un entretien de négociation
- Réflexion individuelle : déterminer ses objectifs de négociation

### 2) Préparer sa stratégie de négociation en environnement complexe

- Comprendre les deux stratégies de négociation : directe et indirecte
- Identifier les leviers pour un rapport de force favorable
- Évaluer les critères et pistes d'action pour influencer sur la négociation
- Définir les points de mise en œuvre de son plan de négociation
- Calibrer la communication et la posture adaptées
- Exercice d'application : établir une stratégie adaptée à partir d'études de cas
- Exercices pratiques : appliquer la stratégie d'engagement et de contrôle
- Mise en situation : simulation d'entretiens de négociation

### 3) Traiter les objections de façon constructive

- Reconnaître les différents types d'objections
- Traiter l'objection pour faire avancer la négociation
- Travail en sous-groupe : lister les objections les plus fréquentes et élaborer des questions pertinentes pour comprendre chaque objection

## PARTICIPANTS

Toute personne en position de négociateur et souhaitant renforcer ses compétences en négociation

## PRÉREQUIS

Expérience requise en négociation. Bonnes connaissances des fondamentaux (cf. formation NEO ou formation équivalente)

## 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.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

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

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Exercice d'application : s'entraîner à utiliser la méthode CRAC (Creuser-Reformuler-Argumenter-Contrôler)
- Mise en situation : simulations et entraînements au traitement des objections complexes
- Méthode CRAC (Creuser-Reformuler-Argumenter-Contrôler)

#### 4) Préparer une négociation en équipe

- Impliquer les partenaires dans le processus de négociation
- Cadrer les rôles et le périmètre de chacun
- Gérer l'organisation
- Réflexion collective : évaluer les spécificités de la négociation en équipe
- Exercice d'application : savoir communiquer selon les différents rôles au sein de l'équipe de négociation
- Travaux pratiques : mises en situation de négociation en équipe avec préparation des rôles de chacun
- Techniques de négociation collective

#### 5) Désamorcer les situations de tension

- Évaluer les risques de tensions
- Prévenir le passage de la tension au conflit
- Appliquer un canevas de négociation en situation de fortes tensions
- Autodiagnostic : identifier son style de résolution de conflit
- Réflexion collective : analyser son comportement à partir des négociations réalisées précédemment
- Techniques de gestion de situations conflictuelles

#### 6) Gérer les postures déstabilisantes

- Gérer les pratiques d'obstruction
- Démasquer la manipulation
- Contrecarrer le discrédit
- Travaux pratiques : s'entraîner à la pratique de la négociation difficile
- Mise en situation : simulations de négociations complexes en intégrant les acquis de la formation

## LES DATES

---

### CLASSE À DISTANCE

2025 : 24 avr., 23 juin, 28 juil., 02 oct., 13 nov.

### PARIS

2025 : 17 avr., 16 juin, 21 juil., 25 sept., 06 nov.

### LYON

2025 : 23 juin, 02 oct., 13 nov.

### AIX-EN-PROVENCE

2025 : 02 oct., 13 nov.

### BORDEAUX

2025 : 02 oct., 13 nov.

### LILLE

2025 : 02 oct., 13 nov.

### NANTES

2025 : 02 oct., 13 nov.

### SOPHIA-ANTIPOLIS

2025 : 02 oct., 13 nov.

### STRASBOURG

2025 : 02 oct., 13 nov.

### TOULOUSE

2025 : 02 oct., 13 nov.