



Objectifs pédagogiques :

- Analyser les positions et les intérêts (approfondissement)
- Préparer une négociation (approfondissement).
- Conduire une négociation avec des méthodes efficaces (approfondissement).
- Identifier les biais cognitifs et les utiliser.
- Gérer les conflits.
- Evaluer l'impact de la négociation.

Public :

- Tout public professionnel amené à réaliser des négociations en face à face ou à distance (téléphone, visio-conférence).

Prérequis :

- Avoir une fonction permettant de négocier avec latitude.
- Avoir suivi le niveau 1 de la négociation "Initiation à la négociation".
- Avoir suivi une formation sur l'argumentation (recommandée).

Moyens pédagogiques et techniques :

- Pédagogie collaborative : échanges et partage d'expériences, entraînements actifs composés d'exercices individuels et collectifs, s'appuyant sur des situations pratiques, proposées par l'animateur ou les participants.
- Pédagogie interactive : apports conceptuels et techniques pour répondre aux besoins de bases théoriques exprimés par les participants.
- Pédagogie active et ludique : exercices et jeux pratico-pratiques.
- Accompagnement pédagogique : les situations d'animation feront l'objet d'un travail d'analyse et de transposition en objectifs d'amélioration personnalisés.

Modalités d'évaluation :

- Auto-évaluation en amont et aval.
- Tout au long de la formation : des restitutions sont co-construites et partagées avec l'ensemble des stagiaires.
- En aval, un questionnaire sera proposé aux stagiaires pour rendre compte individuellement des effets de la formation : compétences mobilisées ou mobilisables ensuite (acquisitions) et pour recueillir leur satisfaction.
- Formalisation d'un plan d'action individuel (PAI).

Conditions d'accès à la formation :

- Inter ou intra (6 à 14 participants)
- Nous contacter pour les adaptations particulières (handicap, secteur d'activité, public...).

Contenu :

Séquence 1 - Retour d'expérience

- Accueil des participants et introduction de la formation
- Partage sur les mises en pratiques depuis le niveau 1
- Définition des attentes de la journée
- Debrief sur le questionnaire de positionnement

Séquence 2 - Les 4 leviers de la négociation

- Relation
- Perception
- Légitimité
- Contexte

Séquence 3 - Pourquoi négocie-t-on ?

- Les différentes façons d'obtenir quelque chose : le pouvoir, la règle, le don, la négociation
- La sécurité psychologique
- Etat final recherché et partagé
- La proposition de valeur unique

Séquence 4 : Déjouer les jeux psychologiques et la manipulation

- Introduction à l'analyse transactionnelle ((Éric Berne)
- Le triangle dramatique de Karpman
- Les positions de vie

Séquence 5 : Désamorcer les tensions avec l'écoute tactique

- Étiquetage émotionnel ("il semble que...")
- Mirroring (miroir verbal)
- Silences stratégiques
- Questions calibrées ("Comment... ?", "Que faudrait-il... ?")
- Reformulation

Séquence 6 : Influencer avec éthique

- La place de la confiance et de l'empathie en négociation
- Identifier les biais courants et savoir les utiliser avec intégrité

Séquence 7 : Mise en situation pour résumer les différentes techniques abordées et RETEX

- Exemple de la vente de la maison
- Reprise grille d'analyse globale d'une négociation
- Ecriture de son plan de progrès personnel

Une journée immersive et expérientielle pour renforcer son pouvoir d'influence et conduire des négociations maîtrisées, éthiques et gagnant-gagnant, grâce à des mises en situation réalistes et à l'analyse des leviers psychologiques en jeu.

