JURISTES - COMPÉTENCES CONNEXES

Négociation pour juristes : cadrer le mandat, négocier les clauses et conclure

Le juriste est souvent appelé tard dans la négociation : l'opérationnel a déjà promis un prix, un délai et parfois une clause de responsabilité intenable. Il lui reste à défendre point par point des positions qu'il n'a pas choisies, sans arbitrage clair entre sécurité juridique et enjeu commercial. Ces deux jours traitent la négociation telle qu'il la pratique. En deux journées le participant apprend à faire préciser son mandat, à hiérarchiser les clauses entre points fermes et points ouverts, à conduire l'échange avec un interlocuteur non juriste et à formaliser l'accord. Les entraînements portent sur des clauses sensibles et un règlement amiable.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 735 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes d'entreprise, responsables juridiques, avocats collaborateurs, juristes contrats et toute personne assurant la négociation ou la validation d'actes pour le compte d'une organisation.

PRÉREQUIS
Pratique de la rédaction ou de la revue de contrats

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cadrer le mandat de négociation avec les opérationnels et la direction
- Hiérarchiser les clauses entre exigences fermes points d'échange et sujets accessoires
- Conduire un échange de positions sans révéler prématurément ses marges
- Argumenter une clause sensible auprès d'un interlocuteur non juriste
- Formaliser l'accord et sécuriser les points restés ouverts

03 Programme détaillé

M1 Cadrer avant de négocier

- Obtenir un mandat clair de son entreprise
- Identification des enjeux opérationnels et financiers derrière la demande
- Questions à poser au métier pour délimiter l'acceptable
- Hiérarchisation des clauses et détermination des points non négociables
- Anticipation des positions probables de la partie adverse
- Répartition des rôles entre juriste et opérationnel à la table
- Atelier : Chaque participant rédige la fiche de mandat d'une négociation contractuelle en cours dans son organisation.

M2 Conduire l'échange

- Tenir une position sans bloquer la relation
- Ouverture ancrage et gestion des premières demandes
- Écoute des intérêts derrière les positions exprimées
- Gestion du silence de la pression et du recours à la hiérarchie
- Traitement des négociations à plusieurs interlocuteurs
- Situations de déséquilibre entre les parties
- Mise en situation : Deux binômes négocient une clause limitative de responsabilité à partir de mandats divergents remis séparément.

M3 Clauses sensibles

- Argumenter là où les positions se durcissent
- Responsabilité garanties et plafonds de réparation
- Propriété intellectuelle et droits d'usage
- Données personnelles et engagements de confidentialité
- Durée résiliation et sortie du contrat
- Pénalités niveaux de service et indicateurs associés
- Cas pratique : Le groupe reprend trois clauses jugées inacceptables et construit pour chacune une rédaction de repli défendable.

M4 Conclure et prévenir le litige

- Fixer l'accord et préparer la suite
- Formalisation des points arrêtés et traitement des sujets laissés ouverts
- Rédaction des comptes rendus de négociation et valeur des échanges préparatoires
- Négociation d'un règlement amiable et construction des concessions réciproques
- Clauses de règlement des différends et choix du mode de résolution
- Retour d'expérience vers les équipes opérationnelles
- Mise en situation : Une transaction est négociée entre deux parties en désaccord sur l'exécution d'un contrat déjà signé.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 735 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr