DIRECTION DE L'ENTREPRISE ET CADRE DE DIRECTION

Négociation : préparer ses marges, argumenter et tenir sa position sous pression

Le dirigeant négocie rarement dans des conditions confortables : rapport de force défavorable, interlocuteur qui ouvre très bas, calendrier imposé. Faute de préparation chiffrée, la discussion glisse vers la concession unilatérale et l'accord obtenu se révèle ensuite difficile à tenir. Trois jours centrés sur l'entraînement plutôt que sur la théorie. Les participants préparent leurs propres négociations, les jouent devant caméra et analysent les moments précis où la position a cédé. Le niveau perfectionnement suppose une pratique déjà installée que la formation vient corriger.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 690 € 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
Dirigeants membres de comités de direction et cadres qui conduisent des négociations commerciales sociales ou partenariales à enjeu.

PRÉREQUIS
Avoir déjà conduit des négociations professionnelles.

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 :

- Préparer une négociation en chiffrant son point de sortie et ses contreparties
- Identifier les intérêts réels de l'autre partie derrière ses positions affichées
- Construire une argumentation résistante aux objections de prix et de délai
- Repérer les techniques de pression et y répondre sans rompre la relation
- Conclure un accord et sécuriser sa mise en œuvre

03 Programme détaillé

M1 Préparation et rapport de force

- Ce qui se joue avant la première réunion
- Cartographie des enjeux et des décideurs
- Évaluation des solutions de repli de chaque partie
- Fixation du point d'ouverture et du point de rupture
- Construction des contreparties échangeables
- Atelier : Chaque participant remplit le tableau de préparation de sa propre négociation puis le confronte à un pair.

M2 Ouverture et exploration

- Faire parler avant d'argumenter
- Ancrage de la première proposition
- Questionnement des intérêts derrière les positions
- Écoute des signaux de flexibilité
- Gestion du silence et du temps
- Mise en situation : Premier tour de table joué en binôme où seul le questionnement est autorisé pendant dix minutes.

M3 Argumentation et défense de la valeur

- Tenir son prix sans agresser
- Construction d'arguments adossés à des preuves
- Réponse aux objections de prix et de délai
- Transformation des concessions en échanges
- Maintien de la relation pendant le désaccord
- Cas pratique : Défense d'une proposition tarifaire face à un acheteur qui met en avant une offre concurrente.

M4 Pression déséquilibre et blocage

- Reconnaître les techniques et y répondre
- Tactiques de pression courantes et parades associées
- Conduite à tenir face à un ultimatum
- Sortie d'une impasse par changement de variable
- Décision de suspendre ou d'arrêter la discussion
- Mise en situation : Négociation en position défavorable face à un interlocuteur agressif puis analyse filmée des points de bascule.

M5 Accord et suites

- Transformer l'accord verbal en engagement tenu
- Vérification du périmètre avant signature
- Rédaction des points sensibles
- Communication de l'accord en interne
- Suivi de l'exécution et traitement des écarts
- Atelier : Rédaction du relevé de décisions d'une négociation jouée la veille puis relecture croisée entre participants.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

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 2 690 € 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