EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Négociation : préparer ses marges, argumenter ses positions et conclure un accord tenable

La négociation ne se limite pas aux achats et aux ventes. Un délai à obtenir, une ressource à partager, un périmètre de projet à défendre : les occasions de négocier occupent une part importante des journées. Faute de préparation, l'échange se réduit à un bras de fer sur un seul paramètre, et l'accord obtenu se défait dès la première difficulté d'exécution. Trois jours pour préparer méthodiquement une négociation, identifier les intérêts derrière les positions, élargir le champ des contreparties, répondre aux tactiques de pression et formaliser un accord applicable. Les mises en situation reprennent des cas apportés par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 250 € 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
Chefs de projet managers acheteurs commerciaux et toute personne devant obtenir des accords avec des interlocuteurs internes ou externes.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 définissant objectif seuil de rupture et solution de repli
- Distinguer les positions affichées des intérêts réels de chaque partie
- Construire un argumentaire appuyé sur des contreparties échangeables
- Conduire les phases d'une négociation de l'ouverture à la conclusion
- Répondre aux tactiques de pression sans rompre la relation
- Formaliser l'accord et organiser son suivi

03 Programme détaillé

M1 Préparer avant de parler
- La négociation se gagne en amont
- Objectif visé seuil de rupture et solution de repli
- Recueil d'informations sur l'autre partie
- Identification des variables négociables
- Hypothèses sur les intérêts de l'interlocuteur
- Fiche de préparation
- Atelier : Chaque participant complète sa fiche pour une négociation qu'il doit mener dans les semaines à venir.

M2 Positions et intérêts
- Chercher ce qui se cache derrière la demande
- Différence entre position et intérêt
- Questionnement d'exploration
- Écoute des contraintes non dites
- Repérage des marges de manœuvre
- Élargissement du champ de la discussion
- Cas pratique : Analyse d'une négociation bloquée sur le prix et recherche des intérêts non exprimés de part et d'autre.

M3 Argumenter et échanger
- Aucune concession sans contrepartie
- Construction d'un argument recevable
- Hiérarchisation des concessions possibles
- Formulation d'une contrepartie
- Traitement des objections
- Gestion des silences et des temps morts
- Mise en situation : Simulation d'une négociation à deux parties avec un observateur chargé de relever les concessions non compensées.

M4 Faire face à la pression
- Tenir sans durcir
- Tactiques de pression courantes et parades
- Gestion de l'agressivité et des ultimatums
- Négociation en situation de dépendance
- Recours à la suspension de séance
- Maintien de la relation après un désaccord
- Mise en situation : Jeu de rôle face à un interlocuteur qui impose un ultimatum de délai en fin d'échange.

M5 Conclure et faire appliquer
- Un accord qui survit à la réunion
- Signaux de maturité de l'accord
- Verrouillage des points convenus
- Rédaction du relevé de décisions
- Organisation du suivi d'exécution
- Analyse a posteriori de la négociation
- Atelier : Rédaction du relevé de décisions d'une simulation puis vérification par la partie adverse.

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 2 250 € 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 26/09/2026. 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