EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Négociation professionnelle : préparer, argumenter et conclure un accord

Négocier un délai avec un client, un budget avec sa direction ou un périmètre avec un prestataire : l'exercice est quotidien et rarement préparé. On arrive avec un chiffre en tête, on cède sous la pression du temps ou on campe sur ses positions jusqu'à l'impasse. Faute de méthode, l'accord obtenu tient mal et la relation en garde la trace. Deux jours pour structurer sa préparation, distinguer les positions des intérêts réels, construire ses arguments et ses contreparties, résister aux pressions et conclure un accord applicable. L'essentiel du temps est consacré à des négociations simulées puis débriefées.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € 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
Cette formation s'adresse aux commerciaux et aux acheteurs débutants ainsi qu'aux chefs de projet et à toute personne appelée à négocier dans son activité.

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 identifiant ses objectifs et ses marges
- Distinguer les positions affichées des intérêts réels
- Construire une contrepartie pour chaque concession envisagée
- Répondre aux objections et aux tentatives de pression
- Conclure et formaliser un accord applicable

03 Programme détaillé

M1 Préparer sa négociation

- Le travail se fait avant
- Fixer son objectif son seuil et sa marge de manœuvre
- Identifier sa solution de repli en cas d'échec
- Recueillir l'information disponible sur l'autre partie
- Anticiper ses intérêts et ses contraintes
- Lister ses arguments et ses concessions possibles
- Cas pratique : Remplissage d'une grille de préparation sur une négociation que le participant doit mener prochainement.

M2 Ouvrir et explorer

- Comprendre avant de convaincre
- Poser le cadre et l'ordre du jour
- Questionner pour faire émerger les intérêts
- Écouter et reformuler pour vérifier sa compréhension
- Repérer les points négociables et les points bloqués
- Éviter d'annoncer son chiffre trop tôt
- Mise en situation : Entretien exploratoire où l'acheteur doit découvrir les contraintes réelles du vendeur.

M3 Discuter et échanger

- Aucune concession sans contrepartie
- Argumenter à partir des intérêts de l'autre partie
- Traiter une objection sans se justifier
- Formuler une concession conditionnelle
- Faire face aux pressions et aux échéances imposées
- Gérer les blocages et les tensions
- Mise en situation : Négociation à enjeux multiples jouée en binôme puis analysée par les observateurs.

M4 Conclure et suivre

- Un accord qui tient
- Repérer les signaux d'accord
- Verrouiller les points acquis au fil de l'échange
- Formaliser l'accord par écrit
- Préserver la relation après une négociation dure
- Analyser sa négociation pour progresser
- À retenir : Un accord mal formalisé se renégocie dans les faits : la trace écrite fait partie de la négociation.

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 1 650 € 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