EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Négocier en trente minutes : fixer ses objectifs et ses contreparties

La négociation s'engage sans préparation réelle. On connaît ce que l'on veut obtenir mais pas la limite en deçà de laquelle il vaut mieux renoncer. Les concessions sont accordées une à une sans contrepartie et l'accord obtenu laisse un goût amer qui pèse sur la suite de la relation. Trente minutes à distance pour poser les bases d'une négociation professionnelle maîtrisée. Vous apprenez à définir votre objectif votre marge et votre point de rupture avant l'entretien. Vous identifiez les contreparties que vous pouvez demander en échange de chaque concession. Le format court vise une application immédiate à une négociation en cours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,07 jour — 0,50 h	**À distance**	**À partir de 290 € 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
Acheteurs commerciaux chefs de projet et managers amenés à négocier des délais des budgets ou des conditions de collaboration.

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 :

- Définir son objectif sa marge de manœuvre et son point de rupture avant l'entretien
- Identifier les intérêts de l'autre partie au delà de ses positions affichées
- Demander une contrepartie pour chaque concession accordée
- Formaliser l'accord obtenu et ses conditions d'application

03 Programme détaillé

M1 Préparer avant d'entrer en discussion

- Connaître ses limites
- Définition de l'objectif visé et du résultat minimal acceptable
- Identification du point au delà duquel il vaut mieux ne pas conclure
- Recherche des intérêts réels de l'autre partie
- Solutions de repli en cas d'échec de la discussion
- Atelier : Chaque participant complète la fiche de préparation d'une négociation qu'il doit mener prochainement.

M2 Conduire l'échange

- Concessions et contreparties
- Ouverture et annonce du cadre de la discussion
- Écoute des arguments et questionnement sur les besoins sous jacents
- Demande systématique d'une contrepartie à chaque concession
- Attitude face à la pression et au chantage au délai
- Mise en situation : Les participants négocient un report de délai en obtenant une contrepartie explicite.

M3 Conclure et tenir l'accord

- Ce qui protège la relation
- Reformulation des points d'accord et des points restés ouverts
- Mise par écrit des engagements de chaque partie
- Signaux qui indiquent qu'il faut arrêter la discussion
- Suivi de l'application de l'accord
- À retenir : Un accord qui laisse l'autre partie humiliée se paie lors de la négociation suivante.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 290 € 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