FORMAT COURT SOFT SKILLS DROIT

Techniques de négociation contractuelle : préparer, argumenter et conclure

Dans une négociation contractuelle le juriste connaît son dossier mais se retrouve isolé face à des interlocuteurs qui jouent le rapport de force le temps ou l'ambiguïté. Les concessions s'enchaînent sans contrepartie la discussion s'enlise sur deux clauses et la relation se tend alors que l'accord était à portée. Les techniques apprises en rédaction ne suffisent plus. Ce workshop de perfectionnement de trois heures porte sur la conduite de l'échange et non sur la rédaction des clauses. Préparation des marges de manœuvre gestion des objections des tactiques de pression et des situations de blocage puis verrouillage de l'accord obtenu.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 590 € 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 avocats responsables achats et responsables contrats déjà expérimentés en négociation.

PRÉREQUIS
Avoir déjà conduit des négociations contractuelles et connaître la structure d'un contrat commercial.

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 ses marges de manœuvre et ses points de rupture avant la séance
- Conduire l'échange en gardant la maîtrise de l'ordre du jour
- Répondre aux objections et aux tactiques de pression sans concession automatique
- Débloquer une situation figée par un échange de contreparties
- Formaliser l'accord obtenu pour éviter la renégociation ultérieure

03 Programme détaillé

M1 Préparer la négociation

- Savoir jusqu'où l'on peut aller
- Hiérarchisation des enjeux et des clauses sensibles
- Définition des marges de manœuvre et du point de rupture
- Anticipation des positions de l'autre partie
- Répartition des rôles au sein de l'équipe
- Atelier : Chaque participant construit la grille de préparation d'une négociation qu'il doit mener prochainement.

M2 Conduire l'échange

- Rester maître du déroulé
- Ouverture cadrage et gestion de l'ordre du jour
- Questionnement et écoute des intérêts sous jacents
- Réponse aux objections et aux tactiques de pression
- Traitement des concessions et des contreparties
- Mise en situation : Deux participants négocient une clause de responsabilité pendant que le groupe observe les concessions accordées.

M3 Débloquer et conclure

- Sortir de l'impasse et sécuriser l'accord
- Identification des causes réelles du blocage
- Techniques de recadrage et recours à un niveau supérieur
- Reformulation et validation des points acquis
- Formalisation écrite immédiate de l'accord
- Cas pratique : Le groupe traite un blocage apporté par un participant et construit deux scénarios de sortie.

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 590 € 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