

Sessions garanties disponibles

Formation Négociation : techniques et outils pour réussir vos négociations

Réf. SF34600

Développez votre impact en négociation grâce à une méthode structurée, de la préparation à la conclusion d'accords durables.

2 j Durée	1 600 € HT Inter / participant	3 600 € HT Intra (≤12 pers.)	13 Sessions à venir
--------------	-----------------------------------	---------------------------------	------------------------

Objectifs pédagogiques

- | | |
|---|---|
| ✓ Identifier son profil de négociateur et adapter sa posture selon le contexte | ✓ Utiliser les techniques d'argumentation pour influencer positivement la négociation |
| ✓ Analyser les rapports de force et les enjeux des parties prenantes | ✓ Gérer les objections et les situations de blocage de façon constructive |
| ✓ Préparer une négociation de manière structurée (objectifs, arguments, marges de manœuvre) | ✓ Conclure un accord mutuellement satisfaisant et en assurer le suivi |

Public visé & prérequis

- | | |
|-------------------------|---|
| Public visé Tous | Prérequis - Aucun prérequis technique - Une première expérience professionnelle est recommandée pour tirer pleinement parti des mises en situation |
|-------------------------|---|

Programme détaillé

Profil et posture du négociateur

- Styles de négociation : identifier son profil dominant et ses réflexes instinctifs face à une situation de négociation
- Quatre profils types : comprendre les forces et les limites de chaque approche (compétitif, collaboratif, accommodant, évitant)
- Communication verbale et non verbale : décrypter les signaux envoyés et reçus lors d'un échange
- Posture de négociation : choisir consciemment son approche en fonction du contexte et de l'interlocuteur
- Représentations et biais : identifier l'impact de ses croyances sur sa manière de négocier

Activités pratiques :

- Autodiagnostic de profil de négociateur
- Négociation « découverte » pour observer son approche dominante et prendre conscience de ses automatismes

Préparation stratégique de la négociation

- Analyse du contexte : cartographier les enjeux, les contraintes et les intérêts de chaque partie prenante
- Rapport de force : évaluer objectivement l'équilibre des pouvoirs et identifier les leviers disponibles
- Objectifs et marges de manœuvre : définir son point idéal, son seuil de rupture et sa zone d'accord possible
- Matrice des arguments : structurer ses arguments et anticiper ceux de l'interlocuteur
- Concessions et contreparties : préparer les échanges possibles en amont pour garder la maîtrise du processus

Activités pratiques :

- Construction d'une matrice de préparation (arguments, conditions, concessions) sur un cas fil rouge
- Analyse de scénarios pour identifier les acteurs clés et leurs objectifs potentiels

Conduite de la négociation et techniques d'argumentation

- Ouverture de l'entretien : poser un cadre de négociation sain et instaurer un climat de confiance
- Écoute active et questionnement : comprendre les besoins réels de l'interlocuteur au-delà des positions affichées
- Argumentation structurée : présenter ses propositions en mettant en avant la valeur (méthode Avantage / Preuve / Bénéfice)
- Gestion des objections : transformer les résistances en opportunités de créer de la valeur
- Techniques de repli : savoir céder sur un point pour obtenir une contrepartie, résister à la pression sans rompre l'échange
- Création de valeur : élargir le périmètre de la négociation pour dépasser le simple partage et trouver des solutions gagnant-gagnant

Activités pratiques :

- Mise en situation d'argumentation avec debriefing collectif
- Négociation « training » sur le processus global : de la préparation à l'échange

Conclusion d'accord et gestion des situations difficiles

- Signaux de conclusion : repérer le moment opportun pour engager la phase de closing
- Techniques de closing : obtenir l'accord et formaliser les termes retenus
- Suivi et pérennisation : consolider l'accord obtenu et anticiper une éventuelle renégociation
- Blocages et résistances : lever les freins d'un interlocuteur qui refuse d'avancer
- Négociation sous tension : gérer la charge émotionnelle et maintenir un dialogue constructif en situation de conflit
- Tentatives de déstabilisation : déjouer les tactiques de pression, de manipulation ou d'intimidation

Activités pratiques :

- Mise en situation de conclusion : utiliser la technique de closing adaptée et formaliser l'accord
- Négociations en situation difficile : interlocuteur bloquant, conflit ouvert, tentative de déstabilisation

Prochaines sessions

DATE	LIEU	STATUT
01/12/2026	à distance	Sur confirmation
15/03/2027	Lyon	Sur confirmation
15/03/2027	Lille	Sur confirmation
15/03/2027	Nantes	Sur confirmation
15/03/2027	à distance	Sur confirmation
22/06/2027	Aix-en-Provence	Sur confirmation

Pourquoi choisir Sparks Formation ?

20 ans d'expertise IT, des formateurs experts et des sessions garanties contre l'annulation.

20 ans
d'expertise

1 068+
formations

11 178
apprenants formés/an

+67
Net Promoter Score

Avis des participants

4,9/5 — 22 avis

Julie G. — Morgane est une super formatrice, pédagogue et très impliquée. J'ai beaucoup appris. Le nom de la formation ne rend pas justice à son niveau d'expertise. Merci

Livia C. — J'ai participé à deux journées de formation sur la prise de parole en public. Je suis arrivée sans attentes particulièrement définies, mais avec beaucoup de curiosité : l'envie...

Votre formateur

Cyril G. — Formateur

Cyril intervient notamment sur le leadership et le management d'équipe, ainsi que sur l'agilité, Scrum et Kanban. Son activité de formation remonte à 2013, soit plus de 10 ans d'expérience.

Ils nous font confiance

Cette année notre filière Communication & Influence a accompagné plus de 60 entreprises dont :

CEGEDIM CEGEDIM SANTE OPEN GROUP TF1 SA HELPLINE SOPRA STERIA I2S ADOBE INC ADP AKKA I&S ALPHA NOVA +50 autres

Financement & certifications

Cette formation est éligible aux financements OPCO et FNE-Formation. Nos équipes vous accompagnent dans le montage de votre dossier.



Réservez votre place dès maintenant

20 ans d'expertise · 1 000+ formations · NPS +67 · réponse sous 24h ouvrées

0 805 950 800

demande@sparks-formation.com