

TNA 1 - Techniques de Négociation Avancées



Présentiel 3 jours soit 24h



Manager confirmé vous souhaitez consolider vos négociations internes et vos actes managériaux, cadre RH qui pratique régulièrement des négociations individuelles ou collectives, cadre commercial, acheteur au sein du service achats généraux



Interentreprise : 2490€ HT soit 2701,65€ TTC



Un expert Scotwork



PRÉREQUIS

Aucun

MÉTHODOLOGIE UTILISÉE

La formation intègre un processus d'apports (20%) puis systématiquement de mises en pratique suivi de débriefing (80%) pour s'approprier de manière continue et progressive les rouages d'une négociation jusqu'à son terme. Nous traitons 4 cas de négociation lors des formations ANS1 de 3 jours. La dernière demi-journée est consacrée à une approche plus individuelle de votre pratique de négociation pour construire votre plan de développement personnel. Le ratio est de 1 animateur pour 6 participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation pratique et théorique avec l'outil digital Klaxoon ou Dendreo

Lors des cas pratiques les phases de préparation et de mise en œuvre des négociations sont progressivement plus denses pour permettre des débriefings de plus en plus précis. Vous êtes à tour de rôle acteur d'une négociation, en variant votre rôle, ou observateur, pour pratiquer et avoir une approche réflexive lors des séquences filmées et revisionnées en phase de débriefing.

Le coaching collectif et individuel, détaillé et argumenté des 2 animateurs, met en perspective les moments charnières de la négociation, les manières de sortir d'une impasse, de l'accélérer et l'analyse réflexive de ses pratiques.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Présentiel : Formation dans nos locaux partenaires. Salles de formation équipées de paper board, wifi, et accessibles en transports (voiture, bus...). Votre convocation comportera un plan d'accès.

Mise à disposition sur notre site internet www.cadriformat.fr des sessions de formations. Réponse à une demande en moins de 48h.

Entrée en formation selon calendrier prévisionnel 2026.

ACCESSIBILITÉ

Nos prestataires hôteliers permettent l'accès aux P.M.R. Contacter le référent handicap yann.guillaume@cadriformat.fr pour toute question relative à l'accessibilité universelle de nos formations aux personnes en situation de handicap.



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre et savoir mettre en pratique le processus de négociation
- Gagner en contrôle lors d'une négociation en sachant Identifier les points de blocage et les options pour en sortir
- Gagner en confiance en s'exerçant à la négociation dans de multiples mises en situations réalistes et exigeantes



PROGRAMME

Avant la formation

- Nous échangeons avec le commanditaire (entretien) et le participant (fiche d'attente reçue lors de la convocation) pour identifier votre contexte et vos objectifs avant le début de la formation.
- Les participants répondent à un questionnaire pour établir leur PROFIL DE NÉGOCIATEUR à l'aide de leurs accès à la plateforme Scotwork permettant de mettre en évidence leurs aptitudes à la Négociation et leurs zones de confiance. L'outil définit des pistes d'amélioration prioritaires et crée un plan de développement de compétences personnalisé.
- Dans le cas d'une intra, nous vous proposerons la cartographie des compétences de l'équipe (« capability report »)

Programme

- L'approche de la négociation en 8 étapes au travers de 4 cas pratiques de négociation bilatérale et multilatérale
- Préparer : Comment optimiser votre préparation selon le temps qui vous est imparti ?
- S'informer : La curiosité avant tout !
- Signaux : Ecoutez attentivement et observez les signes de flexibilité
- Proposer : Les propositions font avancer les négociations
- Reconditionner : habillez différemment votre proposition sans perdre de valeur
- Echanger : Donnez avant de recevoir
- Finaliser : Accordez un temps pour se mettre d'accord du l'accord
- S'accorder : Formalisez l'accord que chaque partie doit être prête à mettre en œuvre

Le déroulé des 3 jours :

PRATIQUER, OBSERVER, ECLAIRER pour ENGAGER dans l'action

- Introduction à la négociation puis cas 1
- Chaque demi-journée commence par un apport conceptuel (1h) suivi d'un cas pratique : préparation/mise en œuvre/débriefing
- La dernière après-midi est consacrée à une approche collective et individuelle d'accompagnement sur le plan de développement personnel de chaque participant
- Mise en scène de 4 cas pratiques. Chaque cas pratique est construit de manière similaire et les phases de préparation et de négociation augmentent progressivement au fil des 3 jours : 45 minutes de préparation, 45 minutes de négociation, 45 minutes d'analyse des étapes, moments charnières. Vous êtes à tour de rôle acteur d'une négociation, en variant votre rôle, ou observateur
- La méthode permet 5 opportunités d'apprentissage aux participants : l'apport conceptuel / la préparation / l'observation / la pratique / l'évaluation

Les cas pratiques : En 3 jours, vous aurez la possibilité de réaliser 4 cas pratiques de domaines variés de négociations bilatérales puis multilatérales (avec un intermédiaire). Les cas pratiques abordent les contextes suivants :

- Négociation managériale et RH (les cas assistant de production/note de frais)
- Négociation d'achats généraux (le cas hôtel Snif)
- Négociation commerciale (le cas Multimédia)
- Vous pourrez expérimenter des techniques et tactiques de négociation éprouvées parmi les 130 du modèle Scotwork : détecter les signaux, gérer les contreparties, mettre en œuvre un accord étape par étape, désamorcer, poser les questions constructives...

Les outils de la formation

- Une prise de vue LIVE de toutes les actions de négociation pour un débriefing précis, individuel et collectif des étapes de la négociation
- La Toolbox V2 du participant : un outil en ligne pour préparer vos négociations et accompagner votre plan de développement personnel

