



CENTRE EUROPEEN
DE LA NEGOCIATION



Mme Maria RUBIO

INDY.FR



Osez **négo**cier autrement

Objectifs de la formation

les 7 éléments clés de la STGM pour
préparer efficacement vos négociations

DÉCOUVRIR

des réflexes et des
automatismes
en négociation

ACQUÉRIR

S'ENTRAÎNER

grâce à des jeux de rôles
de négociation

Contexte du projet de formation

Session formation

- INDY.FR souhaite organiser une session de formation sur la thématique de la négociation pour les membres du COMEX

L'ambition de la formation

- Apporter un socle de connaissances commun sur la négociation.
- Culture commune sur la négociation pour partager les bonnes pratiques.
- Comprendre ses interlocuteurs et leurs intérêts
- Détecter les pratiques à risques & efficaces
- Création de valeur
- Comment faire face à la concurrence
- Apporter une méthode pour préparer conduire et finaliser efficacement les négociations



Les besoins

Objectifs

- Diagnostiquer son style de négociation & en mesurer l'impact
- Préparer ses négociations : prendre conscience de la nécessité de cette étape
- Savoir gérer les négociations bilatérales ou avec de multiples intervenants
- Savoir gérer les négociations difficiles et les tensions éventuelles

Contenu

- S'entraîner à conduire des négociations
- Bâtir des accords gagnant-gagnant permettant la création de valeur
- Boîte à outils permettant de préparer conduire et finaliser une négociation

L'art de la Négociation avec le CENEGO

07/10/2025

« Osez négocier autrement ! » © Centre européen de la négociation



Modalités



Public cible : Membres du COMEX



Format présentiel : session de 2 jours + 1 journée de retours d'expériences



de 4 à 12 personnes par session maximum en présentiel



Session : dates à définir

07/10/2025

« Osez négocier autrement ! » © Centre européen de la négociation



Objectifs de la formation

A l'issue du séminaire les participants sauront :

DÉVELOPPER LEURS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION : « **savoir-faire** » :

Savoir développer des **stratégies** de négociation éprouvées et adaptées,

Gérer d'une manière constructive la tension entre les aspects compétitifs et coopératifs de la négociation

Prendre en compte les **intérêts en jeu**, plutôt que de **s'épuiser dans des batailles** de concessions réciproques

Eviter les accords peu profitables qui ne répondent pas aux intérêts des parties prenantes

Inventer de **nouvelles solutions** auxquelles les différentes parties n'ont pas pensé au départ

Renforcer ses atouts en développant des **solutions de rechange**

Savoir **préparer, conduire et finaliser** la négociation avec des outils adaptés

Bâtir des accords applicables et durables



Objectifs de la formation

A l'issue du séminaire les participants sauront :

DÉVELOPPER LEURS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION : « **savoir-être** » :

Être sensibilisé à la dimension **émotionnelle, relationnelle et situationnelle**,

Renforcer leurs **capacités de persuasion** : susciter intérêt et adhésion.

Ne **pas subir** les négociations

Préserver la relation de **réel partenariat** avec les interlocuteurs basé sur la **fidélité, la confiance, le respect mutuel** et la **transparence**

Asseoir leur **posture de négociateur** face aux différentes parties prenantes

Développer leur **confiance en soi** en **défendant leurs intérêts** et en respectant ceux des autres

Être en mesure **de résoudre les conflits** dans les situations difficiles

Déjouer les tactiques déloyales ou de mauvaise foi

Notre pédagogie

La règle des 70-20-10

70 % en auto-apprentissage
Apprendre et développer au travers
de l'expérience



20 % en co-apprentissage
Entourage professionnel, managers



10 % en apprentissage formel
Formation traditionnelle et lecture



Notre référentiel pédagogique

70 % mise en pratique
Jeux de rôle, mise en situation
& exercices ludiques

20 % décryptage
Accompagnement du consultant
dans l'analyse et la compréhension
des comportements observés

10 % concept
Apports théoriques issus des
travaux d'Harvard



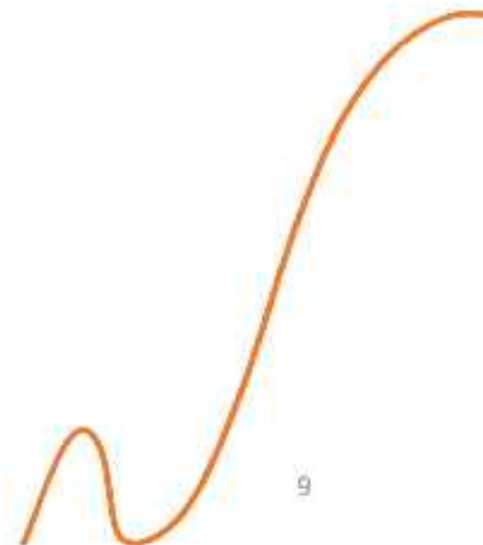
Objectifs des mises en situation



ACQUERIR LES FONDAMENTAUX DE LA NEGOCIATION :
Techniques de négociation
Stratégie des Gains Mutuels

IDENTIFIER SON STYLE DE NEGOCIATEUR :
Avoir une approche positive de la mission
Ecoute des besoins de son interlocuteur

OPTIMISER :
Sa légitimité
Sa force de conviction
Sa force de persuasion





Déroulement session 2 jours



LE DEROULEMENT EN 3 POINTS :

4 mises en situation permettant de pratiquer l'art de négocier

Partie théorique structurée simple et opérante

Débriefings individuels et collectifs avec ajustements directs de la part du consultant



PREPARATION :

Sensibiliser sur la nécessité de préparer et structurer ses négociations

Adopter une grille de préparation des négociations

Mettre en place un langage « commun » en interne

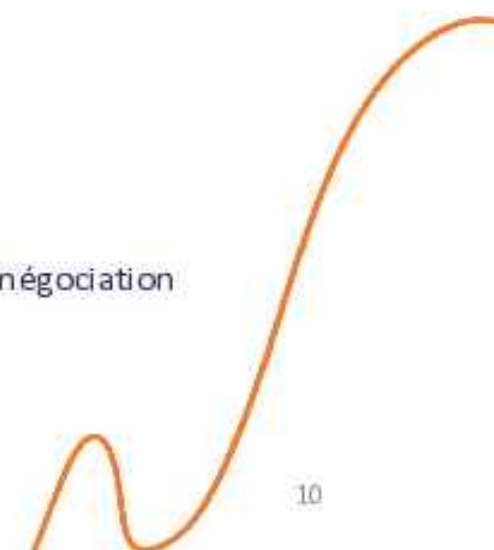


BENEFICES DIRECTS AU SEIN DE L'EQUIPE :

Davantage de collaboration et de coopération

Une prise de conscience des attitudes jouées en négociation

Une plus grande aisance relationnelle

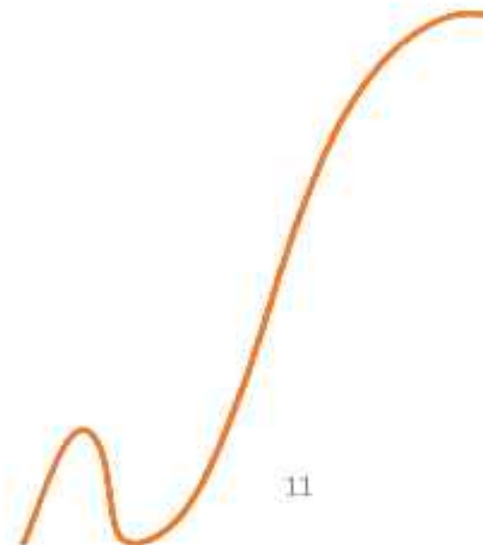




Bénéfices de la formation



- Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance
- Créer un climat favorable
- Sortir des guerres de positions
- Inventer des solutions créatives
- Gérer ses émotions et celles des autres
- Déjouer la mauvaise foi
- Accroître son pouvoir en négociation
- Diagnostiquer son style de négociation



Programme résumé sur 2 jours

1er Jour

● SORTIR DES APPROCHES CLASSIQUES

Fondamentaux de la stratégie des gains mutuels - Mise en situation : négociation bilatérale

- Les stratégies usuelles en négociation au sein du groupe et en présence des clients en externe
- La zone d'accord en négociation
- La notion d'ancrage
- Sortir du cadre en respectant son mandat : la puissance des options

○ ECOUTER ET GERER SES EMOTIONS EN NEGOCIATION

Mise en situation : négociation en groupe

- Préparer une stratégie en groupe
- Bâtir une stratégie de communication en négociation
- Affronter la mauvaise foi
- Développer son assertivité
- Les 7 éléments clés de la stratégie des gains mutuels

« Osez négocier autrement ! » © Centre européen de la négociation

Programme résumé sur 2 jours

2ème Jour

● RESTER VIGILANTS FACE AUX FACTEURS DE COMPLEXITE POTENTIELS

Mise en situation : négociation en équipes

- Les dilemmes stratégiques
- La croyance selon laquelle : « il n'y aura pas de fin à la course »
- Les jeux relationnels en négociation

○ L'IMPACT DE LA RELATION ET NOTRE CAPACITE A « ELARGIR L'OFFRE »

Mise en situation : négociation en équipes

- Evaluer avec justesse notre pouvoir en négociation
- Evaluer la réceptivité de nos demandes
- Lutter contre la « malédiction des négociateurs »



Quizz de validation des acquis

Pré & post formation



AVANT LA FORMATION :



Les participants passent un test en ligne de 14 questions sur leurs connaissances en négociation : un score global leur est délivré.

APRES LA FORMATION :



Les participants passent un nouveau test de 21 questions sur leurs pratiques en négociation et les concepts qu'ils ont appris : ils reçoivent leurs résultats accompagnés de réponses commentées. Ils pourront ainsi approfondir leurs connaissances et constater leur progression.



Journée de retours d'expériences (REX)

Cette REX favorise l'ancrage et la mise en application de la méthode sur la base des cas vécus par les participants et de leurs analyses a posteriori.

- Accompagnement sur les cas métiers
- Rappel et consolidation des acquis
- Evaluation des progrès et mise en place d'un plan d'action

Atelier consacré aux cas des participants

Les thèmes abordés lors des REX sont définis en fonction des difficultés rencontrées

Sélection des cas et présentation sous forme de pitch + dialogues

Sur la base des dialogues restitués, dans chaque cas réel exposé, identification par le groupe des processus de négociation efficaces et des processus à risques :

- Analyse des succès et des échecs
- Partage et mise en commun des bonnes pratiques et des différentes stratégies appliquées sur le terrain
- Feedback individuel
- Conclusion