

Fiche Technique: Formation négociation stratégique

Objectifs de la formation

- Maîtriser des techniques avancées de négociation stratégique.
- Conciliation rigueur analytique et capacité d'adaptation.
- Sécuriser des accords efficaces, durables et profitables.
- Préparer et analyser finement les contextes et parties prenantes.
- Gérer la communication, la persuasion et les conflits en négociation.
- Appliquer les normes internationales et exigences réglementaires en négociation.

Population cible

- Dirigeants et cadres décisionnaires.
- Responsables commerciaux et acheteurs stratégiques.
- Négociateurs expérimentés confrontés à des négociations complexes.
- Professionnels impliqués dans la prise de décision commerciale ou opérationnelle.

Durée de la formation

Format	Durée	Groupe	Modalité
Présentiel intra-entreprise	3 jours (21 heures)	6 à 12 participants	Sur site client
Inter-entreprises	4 jours (28 heures)	6 à 15 participants	Centre Newlearning
Blended (e-learning + ateliers)	2 jours présentiel + 10-12 heures e-learning	4 à 10 participants	Mixte (distanciel/présentiel)

Programme de la formation

Analyse stratégique et préparation de la négociation

- Étude des enjeux et parties prenantes.
- Élaboration de plan d'action avec scénarios alternatifs.
- Utilisation de matrices d'analyse de pouvoir et d'influence.

Techniques avancées de communication et persuasion

- Communication verbale et non-verbale adaptée.
- Écoute active et gestion des émotions.
- Techniques de persuasion et d'argumentation.
- Simulations pratiques et gestion des conflits.

Mise en œuvre des tactiques de négociation et conclusion d'affaires

- Gestion des concessions et négociation multicritère.
- Simulations et débriefings pour ajustement des stratégies.
- Étude des clauses contractuelles et gestion post-accord.

La formation associe théorie et pratique réelle pour assurer un transfert immédiat des compétences sur le terrain.

Contact

Pour recevoir un programme détaillé ou demander un devis personnalisé, [contactez-nous](#).

NEW LEARNING - newlearning.ma - info@newlearning.ma