

# Fiche Technique:formation négociation

## Objectifs de la formation

- Préparer avec un diagnostic 360° (enjeux, pouvoir, alternatives, ZOPA/BATNA) et une feuille de route partagée.
- Conduire l’entretien avec questionnement de précision, écoute active et reformulation pour créer de la valeur.
- Argumenter par preuves et études d’impact, en s’appuyant sur des standards reconnus.
- Gérer les objections et les tactiques de pression; transformer chaque concession en échange conditionné.
- Structurer le closing (jalons, livrables, KPI, clauses) et sécuriser la mise en œuvre.
- Négocier en contexte multiculturel et à distance; cartographier les acteurs et aligner la négociation d’équipe.

## Population cible

- Commerciaux front-line: ingénieurs d’affaires, key account managers, inside sales.
- Fonctions achats: responsables achats, approvisionneurs, category managers, acheteurs projets.
- RH et dialogue social: DRH, responsables relations sociales, managers de sites.
- Direction et fonctions support: dirigeants, DAF, directeurs juridiques, PMO.

## Durée de la formation

| Format    | Durée               | Modalités                  |
|-----------|---------------------|----------------------------|
| Essentiel | 2 jours (14 h)      | Présentiel ou distanciel   |
| Avancé    | 3 jours (21 h)      | Présentiel                 |
| Expert    | 4–5 jours (28–35 h) | Présentiel + coaching      |
| Blended   | 6–8 semaines        | Visio + 2 jours présentiel |

Ateliers possibles en demi-journée. Groupes recommandés: 8 à 12 participants pour des feedbacks riches.

## Programme de la formation

Alternance d’apports outillés, démonstrations, entraînements filmés et débriefings sur cas réels issus de vos enjeux.

### 1. Fondamentaux de la négociation raisonnée

- Intérêts vs positions, ZOPA, BATNA.

- Structure en 5 étapes.

## **2. Préparation stratégique**

- Cartographie des acteurs, objectifs SMART, scénarios.
- Messages clés et preuves.

## **3. Techniques d'entretien et d'influence**

- Écoute active, calibration, ancrage.
- Gestion des silences.

## **4. Négociation commerciale B2B**

- Création de valeur, défense du prix, bundles.
- SLA et plans de compte.

## **5. Négociation achats**

- TCO, leviers volume/engagement, décomposition des coûts.
- Panel fournisseurs et mise en concurrence.

## **6. Négociation sociale**

- Cadrage légal, ateliers de solutions.
- Accords applicables et suivi.

## **7. Closing & sécurisation contractuelle**

- Clauses clés et gouvernance.
- Plan de déploiement et contrôle.