

STRATÉGIES DE NÉGOCIATION

4-5 JUIN 2026 · PARIS

FORMATION EN PRÉSENTIEL · 12 PARTICIPANT·E·S MAX

CONVAINCRE, TENIR ET CONSTRUIRE DANS LA DURÉE

OBJECTIFS

- ♦ Maîtriser les ressources vocales et corporelles pour négocier avec confiance
- ♦ Formuler un message clair et un argumentaire adapté à son interlocuteur
- ♦ Distinguer positions et intérêts (modèle Harvard)
- ♦ Préparer et mener une négociation en position d'asymétrie de pouvoir
- ♦ Gérer les émotions et les techniques de déstabilisation en temps réel
- ♦ Construire des coopérations durables après la négociation

OUTILS PRATIQUES

OUTIL PERSONA	OBJECTIF SMART	ÉCOUTE ACTIVE
ZONE D'ACCORD (ZAP)	MÉTHODE DESC	MATRICE CONCESSIONS
PLAN B / BATNA	LES 4C	JEUX DE RÔLE

Chaque outil est appliqué à des situations réelles amenées par les participants. Un livret pédagogique complet est remis en fin de formation.

PROGRAMME

JOUR 1 SE POSITIONNER ET PRÉPARER

9h30 – 9h45

Ouverture · tour de table · attentes

10h – 12h30

Module 1 : Image de soi, écoute de l'autre · *Persona* · ressources vocales/corporelles · 7 mondes de justification

13h30 – 16h

Module 2 : Formuler un message et un argumentaire · *Objectif SMART* · ZAP · Fiche message

JOUR 2 CONVAINCRE, TENIR ET CONSTRUIRE

9h15 – 11h

Module 3 : Avant la négociation · *Plan B* · accords intermédiaires · matrice des concessions

11h – 12h

Module 4 : Pendant la négociation · *DESC* · régulation émotionnelle · techniques de déstabilisation

13h – 15h

Grand jeu de rôle – simulation complète + débrief structuré

15h – 15h30

Module 5 : Après la négociation · *Compte-rendu* · les 4C · coopération durable

15h30 – 16h

Conclusion · engagements · remise des certificats

500 €
1 MODULE

-10%
900 €
2 MODULES

-20%
1 200 €
3 MODULES

Lieu : 39 rue Piat, Paris 20e · Petit groupe, pédagogie participative · Livret pédagogique remis en fin de formation
♦ Tarif réduit disponible sur demande pour les étudiant·e·s et demandeur·se·s d'emploi

↳ RÉSERVER SA PLACE
marine.gauthier@cap-impact.org