



## Négociation 7 points

Version du 07/02/2024

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir complété le module e-learning Négociation 7 points

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les comportements des négociateurs
- Déterminer son propre profil
- Gérer son stress
- Avoir une vision globale de sa négociation
- Préparer rigoureusement sa négociation
- Adopter les comportements adéquats lors de sa négociation et décoder ceux de ses interlocuteurs
- Négocier avec confiance, assertivité, et fluidité durant le processus
- Identifier l'ensemble des objectifs à atteindre à l'issue de sa négociation
- Conduire de façon structurée sa négociation en équipe
- Obtenir des résultats en ligne avec les objectifs prédéfinis

### PROGRAMME DE FORMATION

#### JOUR 1

- Accueil et introduction
- Recueil des attentes
- Annonce du programme
- Q/R sur les modules e-learning
- Quel négociateur êtes-vous – questionnaire et debrief
- Focus sur l'importance de la préparation
- Etapes 1, 2,3 de la méthode
  1. Détermination de l'objectif
  2. Définition de l'enjeu
  3. Les forces en présence Utilisation du SWOT
  4. Préparation du dossier de négociation
  5. Le tableau de bord du négociateur : l'outil clé pour conduire sa négociation avec succès.
- Mises en situation à travers les jeux de rôle à travers 1 cas exogène
  - Préparation en sous-groupes
  - Jeu de rôle et debrief
- Exercice de simulation de la négociation1 (Cas N°1) mettant en application les cinq premiers points de la méthode. Le même cas est joué par deux équipes différentes et l'ensemble des stagiaires participe aux deux débriefings.

## JOUR 2

- Etapes 6 et 7 de la méthode Stratégies et tactiques de négociation
  6. Éléments de stratégie selon Sun Tse et le jeu de GO Applications concrètes
  7. Le story-board de négociation
- Comment préparer et conduire sa négociation en équipe.
- Exercice de simulation de négociation (Cas N°2) mettant en application l'ensemble des points de la méthode. Le même cas est joué par deux équipes différentes et l'ensemble des stagiaires participe aux deux débriefings.
- Issues des négociations :
- Consensus - Compromis - Conflit Synthèse et évaluation

## Accompagnement

- Accompagnement Individuel post formation à raison d'1h par PAX

## METHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuel et collectif.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Autoévaluation en cours de formation ; autodiagnostic de son profil de négociateur
- Évaluation en groupe via des mises en situation
- Travaux de groupe / étude de cas
- Evaluation initiale :
- Pas d'évaluation, complétion des e-learning sur les points clés de la méthode est un prérequis
- Evaluation finale :
- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de la formation

## NOTRE FORMATEUR

Expert en négociation

## LIEU ET DÉROULEMENT DE LA FORMATION ET DURÉE

- Formation de : 14,00 heures ou 2 jours  
En présentiel dans les locaux de l'organisme de formation ou chez le client.

## NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023: 944
- Taux d'assiduité : 98%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 92%

## ACCESSIBILITÉ

Pour toute demande d'aménagement nécessaire au bon déroulement de la formation pour tous, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Léa Ménager , **07 62 50 71 95** [lmenager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

## CONTACT

FG LEARNING (First Group)  
63, avenue de Villiers 75017 Paris

Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)  
<https://www.fglearning.fr/>