Négocier et convaincre

Techniques de négociation pour être efficace au quotidien

2 jours (14h00) | 4,6/5 | EFPRO-8953038 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 650 € ht

Formations Soft Skills › Efficacité professionnelle › Négocier et convaincre

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les étapes et les méthodes de la négociation
- Bâtir des argumentaires convaincants et adaptés
- Traiter les objections et sortir des blocages d'une négociation

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

- Toute personne amenée à conduire des négociations.
- Managers
- Chefs de projet
- Managers transverse
- Avocats
- Juristes

- RH

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Développer ses capacités d'influence et de négociateur

- Connaître les principes de base de l'influence grâce aux neurosciences
- Distinguer influence et manipulation
- Être persuasif : les clés pour emporter l'adhésion
- Identifier ce qui facilite une négociation ou la fait échouer

Vidéo : Exemple d'argumentation utilisant les leviers d'influence

Exercice d'application : Construire une argumentation comprenant les leviers d'influence vus dans la vidéo

Préparer sa négociation et choisir sa stratégie

- Connaître les différentes stratégies utilisées pour mener des négociations
- Identifier les clés d'une négociation réussie
- Cerner les enjeux et objectifs à atteindre : distinguer objectifs principaux et secondaires
- Analyser ses marges de manœuvre dans la négociation et anticiper celles de son interlocuteur
- Définir clairement son objectif et ce qui est non négociable
- Adopter les bons réflexes de communication du négociateur

Vidéo : exemples de communication du négociateur

Mise en situation : Écoute et réponse aux objections, reconstruire une argumentation adaptée à son interlocuteur grâce aux objections

Mener efficacement sa négociation

- Dresser un déroulé de la négociation en cinq étapes
    - Démarrer une négociation : les écueils à éviter
    - Garder le contrôle et l'initiative de la négociation
    - Hiérarchiser sa pensée pour mettre en place son argumentation
    - Entretenir un climat de coopération
    - Clôturer la négociation au moment opportun

Mise en situation : entraînement intensif à la négociation

Mettre ses capacités d'innovation et d'adaptation au service de ses négociations

- Se connaître pour mieux s'adapter à son interlocuteur
- Analyser les différents types d'interlocuteurs : leur stratégie et leur comportement prévisibles en situation de négociation
- Identifier leurs attentes et leurs motivations

- Utiliser les techniques d'écoute et de persuasion : l'écoute active et l'interaction
- Utiliser des techniques de questionnement
- Savoir gérer son stress ou ses émotions pendant la phase de négociation, savoir gérer le stress et les émotions de son interlocuteur

Mise en situation : Adapter sa communication pour gérer l'émotion de son interlocuteur

Exercice d'application : utilisation des techniques de créativité pour mener une négociation

Plan d'action personnel : prise d'engagements concrets pour préparer et réussir sa prochaine négociation

Modules e-learning en bonus :

- Video : Comment faire adhérer à ses idées sans manipulation ?
- Video : L'adhésion de son interlocuteur

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :

Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenant

À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs

À froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.