Rédaction et négociations juridiques

Techniques de négociation pour juristes

2 jours (14h00) | 4,6/5 | JUR-8920095 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 895 € ht

Formations Compétences Métier › Juridique › Rédaction et négociations juridiques

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Cerner les différentes approches de la négociation et les transposer aux pratiques juridiques
Préparer des négociations à partir de documents juridiques et apprendre à élaborer une stratégie
Maîtriser les phases du processus de 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 :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

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

Mener des négociations à caractère juridique

Public concerné

Responsables juridiques et juristes
Avocats

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

Se familiariser avec les différentes approches de la négociation

Identifier les approches existantes et les modèles pratiques : les transposer aux pratiques juridiques

- La situation classique : gagne-perd
- La négociation raisonnée : l'accord gagnant-gagnant
- La non-atteinte des objectifs ou situation stratégique : perd-perd

Déterminer la nature des situations de négociations : les particularités des situations juridiques

Les acteurs de la négociation juridique : partenaires ou adversaires

Mise en situation : déroulement d'une négociation contentieuse – apprendre à détecter l'approche de l'autre

Maîtriser les composantes du processus de négociation

Élaborer et construire sa stratégie : préparer les négociations à partir de documents juridiques

- Définir les enjeux et fixer des objectifs clairs
- Cerner sa marge de manœuvre et clarifier les options
- Évaluer les rapports de force, anticiper les réclamations et les réactions des autres parties
- Construire des scénarios alternatifs et prévoir des solutions de rechange

Exercice d'application : préparation d'une négociation juridique

Discussion du problème : les phases d'échanges et de confrontation

- La maîtrise tactique : identifier les décideurs, bien se répartir les rôles, repérer les blocages, décrypter les tactiques adverses et les neutraliser, détourner les tentatives d'intimidation, identifier les approches cachées, se concentrer sur les intérêts en jeu...
- La maîtrise relationnelle : créer un climat favorable, éviter les dérapages émotionnels, adapter ses comportements, développer une attitude constructive, désamorcer les situations tendues...

Mise en situation : la phase découverte d'une négociation juridique

Proposer des solutions et savoir utiliser les techniques de l'argumentation

- Faire un résumé des échanges, analyser les conséquences et proposer des suggestions ou solutions innovantes
- Argumenter, convaincre et persuader
- Les types d'argumentations et les limites de l'argumentation

Négocier le compromis en temps réel : conduire la séance

- Se positionner dans une relation de négociation
- Garder tout le monde à bord
- Choisir quand s'en aller

Mise en situation : application du modèle pour parvenir à un accord dans une négociation juridique

Finalisation de la négociation : l'accord, une phase en trois étapes

- Formulation de l'accord : les derniers ajustements et les ultimes questions à poser
- Préparer la mise en œuvre de l'accord : une sécurité supplémentaire
- Examiner son expérience de négociateur et tirer des leçons : les points forts et les points faibles de la négociation

Réagir en situation difficile

- Sortir de la polémique
- Résister au passage en force
- Détecter la manipulation
- Gérer les émotions

MODULES VIDÉO :
Comment incarner son message ?
Comment percer les motivations de son interlocuteur ?
Quelle démarche suivre pour lever les résistances de ses interlocuteurs ?

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 quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ 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.