

# L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 05/12/2025

## ⌚ Durée

3 jours (2 + 1)

## € Prix de la formation

Tarif inter : 1 650 €

Eligible Pass'Pro

[Voir tous les financements](#)

## 📍 Lieu(x) des sessions

À distance

En présence à Paris

En présence à Saint Étienne

## Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

## Objectifs

- Comprendre les principes de base de la négociation
- Analyser les enjeux visibles et implicites d'une négociation.
- Adapter sa posture en fonction du contexte, des acteurs et des rapports de force.
- Construire une stratégie de négociation en environnement complexe.
- S'entraîner en situation réaliste pour renforcer son agilité, son impact et son assertivité

## Programme

### Les fondamentaux : postures et principes clés

- Comprendre la négociation
  - Les principes fondamentaux : coopération vs confrontation
  - Les différents types de négociation (distributive, intégrative, institutionnelle)
  - Les jeux d'acteurs et les rapports de force
- Identifier son style de négociateur
  - Autodiagnostic : quel négociateur suis-je ?
  - S'affirmer sans s'imposer : écoute active, assertivité, gestion des émotions
  - Ajuster son comportement selon le contexte et les profils d'acteurs

### De l'intention à l'action : s'exercer à l'impact »

- Construire sa stratégie de négociation
- Techniques d'influence et gestion des tensions
- Mise en situation immersive

### Journée retour d'expérience

- L'expression des participants et le recueil de cas pratiques
- L'approfondissement par l'entraînement

**Intervenants :** Consultant spécialiste de la négociation

## Méthodes pédagogiques

- Apports pédagogiques en face à face

# L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 05/12/2025

- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Temps d'échange : partages de pratiques, co-développement
- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Temps d'échange : partages de pratiques, co-développement
- Plan d'action individuel et/ou collectif
- Retour d'expérience à 1-6 mois

## Évaluation

- Diagnostic de positionnement (auto-évaluation)
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation (sommative)
- Evaluation à chaud de la satisfaction

## Compétences renforcées

- Être acteur de la stratégie et contribuer aux politiques publiques
- Animer un dialogue constructif avec les instances de gouvernance et de représentation du personnel
- Conduire des projets et accompagner les transformations
- Favoriser les coopérations au sein de la Sécurité sociale
- Construire et animer des partenariats externes