La négociation efficace: stratégies et outils

Durée: 1 jour
Public cible: Pour tous

À qui s'adresse cette formation ?

Gestionnaires ou employé.e.s appelé.e.s à négocier dans le cadre de leurs fonctions.

Objectifs de la formation

À travers des cas pratiques avec exercices, des ateliers et des simulations, soyez prêt.e à :

- Se préparer à une négociation et établir son plan d'action selon le contexte et les enjeux présents.
- Interpréter son style de négociateur.trice, et cerner les forces et les faiblesses de celui-ci et utiliser ses leviers personnels de négociation.
- Identifier les styles de négociateurs et adapter sa stratégie de négociation.
- Identifier les techniques de préparation et stratégies à privilégier lors d'une négociation.
- Reconnaître et comprendre les pièges à éviter.
- Exécuter un plan d'action à l'aide d'un outil d'analyse.

Description sommaire

Que ce soit dans notre vie personnelle ou professionnelle, la négociation fait partie de notre quotidien, sans parfois même s'en rendre compte. Il n'est donc pas surprenant que dans un contexte organisationnel, la négociation soit un incontournable: collègues, clients, partenaires, fournisseurs, employés, etc. Inspirée des tactiques et stratégies enseignées par des universités et négociateurs de renoms, cette formation vous permettra de solidifier vos fondamentaux en matière de négociation. Cette formation vous outillera concrètement à vous préparer et à analyser des situations de négociation, mais également à élaborer des solutions gagnantes, afin de promouvoir des relations professionnelles de qualité et durable.

Contenu du plan de cours

Les fondements de la négociation

- La définition de la négociation

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.

- Les étapes préparatoires à la négociation
- Les questions clé permettant une bonne préparation
- Les qualités d'un bon négociateur Les styles de négociateurs

Les styles de négociateur.trice.s

- Connaître son style et reconnaître le style des autres
- Les avantages et pièges de chacun des styles
- Les styles à privilégier selon le contexte

La négociation

- Le dilemme du négociateur et les stratégies de négociation à privilégier
- Le mindset du négociateur
- Les pièges de négociation à éviter
- Les principes de base de la MESORE/BATNA

Mise en pratique (simulation, en équipe, d'un cas de négociation)

Approche et méthode pédagogique

La formation repose sur une approche expérientielle et interactive, combinant apports théoriques, études de cas et simulations de négociation. Elle privilégie la mise en pratique à travers des jeux de rôles, des analyses de situations réelles et des échanges entre participant.e.s afin de développer des réflexes concrets et adaptés à différents contextes. L'animateur.trice agit comme facilitateur.trice en guidant les apprentissages, en offrant du feedback structuré et en favorisant l'amélioration des stratégies de négociation.

Recommandations

Les participant.e.s sont encouragé.e.s à réfléchir à des situations de négociation récentes ou à venir dans leur contexte professionnel. Il est recommandé d'identifier leurs habitudes, leurs forces et leurs défis en négociation, afin de maximiser les apprentissages lors des mises en pratique et des simulations.

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.

Certifications

CRHA

Accréditations

L'activité est reconnue par le **CRHA**.

Numéro de préapprobation : **6293**

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.