

Convaincre et s’Imposer en Négociation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/convaincre-et-simposer-en-negociation

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MRL67**	**Leadership**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Savoir préparer sa négociation à travers la mise en place d’une stratégie gagnant-gagnant
- Déployer sa stratégie et entamer la négociation avec un comportement adapté
- Mettre en place les réflexes indispensables à la conclusion d'accords durables et profitables

POUR QUI ?

- Dirigeant
- Cadre dirigeant
- Cadre supérieur appartenant à une équipe de direction qui a besoin de renforcer ses compétences de négociateur

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Mieux se connaître pour mieux négocier

- Utiliser efficacement les techniques d'introspection, d'observation, de communication pour maîtriser la psychologie de la négociation
- Adapter sa communication en fonction du niveau de maturité de ses interlocuteurs
- Exploiter le vocabulaire de son interlocuteur

2 / Mettre en place une stratégie gagnant-gagnant

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs
- Distinguer pouvoir exprimé, pouvoir réel et pouvoir perçu
- Bâtir une stratégie des "alliés" pour anticiper les résistances aux changements
- Choisir une stratégie intégrative ou distributive

3 / Négocier, c’est se préparer

- Déterminer et classer ses objectifs
- Distinguer positions et intérêts
- Envisager un maximum d’options
- Préparer ses solutions de repli
- Bien définir les rôles dans une négociation à plusieurs

4 / Etablir une relation favorable à une négociation constructive

- Connaître son styles relationnel
- Choisir des comportements facilitants

Maroc Performance

- Surmonter ses craintes et garder sa flexibilité

5 / Engager le client et conclure

- Tenir compte des mandats, le sien et celui de ses interlocuteurs
- Orienter les demandes de l'interlocuteur vers des concessions moins coûteuses ou non récurrentes
- Anticiper et traiter les objections en phase de conclusion
- Spécifier et verrouiller les accords
- Évaluer la satisfaction des parties prenantes

6 / Eviter les risques et les pièges majeurs en négociation

- Sortir des impasses de l'affrontement
- Gérer la méfiance entre les acteurs
- Surmonter les tensions du face-à-face

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance