

Négociation : pratiques et outils au quotidien

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-pratiques-et-outils-au-quotidien

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
DP45

CATÉGORIE
Argumenter, Convaincre et Décider

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les différents profils de négociateurs et les ressorts de la négociation
- Maitriser les étapes et les méthodes de la négociation
- Bâtir des argumentaires convaincants et adaptés
- Traiter les objections et sortir des blocages d'une négociation

POUR QUI ?

- Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Se situer dans une situation de négociation

- Connaitre l'impact de ses représentations en négociation
- Identifier les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques
- Choisir sa posture pour négocier

2 / Développer les techniques comportementales du négociateur

- Distinguer les qualités du négociateur
- Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs
- Pratiquer les transactions psychologiques
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés

3 / Se préparer à négocier

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
- Mesurer objectivement le rapport de force
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation
- Structurer son argumentation
- Sortir des blocages : Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser

4 / Mener efficacement sa négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines
- Clarifier les intérêts de chacun :
- Ecouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins

Maroc Performance

- Argumenter pour influencer la négociation
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
- Gérer les objections de façon constructive
- Créer de la valeur avant de la répartir
- Jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif
- Conclure efficacement une négociation
- Engager ses partenaires et formaliser un accord
- Consolider l’accord obtenu

5 / Gérer efficacement les situations déstabilisantes en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation
- Sortir d’un conflit
- Déjouer les tentatives de déstabilisation
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires

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