FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Techniques de Négociation en Période de Transformation Organisationnelle

Le 01/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre l'impact des transformations organisationnelles sur les processus de négociation
- Acquérir des méthodes et outils pour préparer et conduire efficacement une négociation en période de changement
- Développer des compétences pour gérer les aspects émotionnels et relationnels en jeu dans une négociation complexe.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1 : Comprendre le contexte de transformation et les fondamentaux de la négociation

Matin : Contextualisation de la négociation dans la transformation

- Introduction aux changements organisationnels
  - Typologie des transformations et impact sur les parties prenantes
- Importance de la négociation dans le cadre d'une transformation
  - Rôles et enjeux pour les leaders et managers

Après-midi : Les bases de la négociation en période de changement

- Principes et styles de négociation
  - Approche collaborative vs compétitive, stratégies adaptatives
- Techniques de communication efficaces pour la négociation
  - Écoute active, questionnement, reformulation et empathie

Jour 2 : Stratégies avancées et mise en pratique de la négociation

Matin : Stratégies et préparation à la négociation

- Analyse des parties prenantes et cartographie des intérêts
  - Identification des attentes, craintes et motivations
- Construction d'une proposition de valeur commune
  - Création de scénarios gagnant-gagnant, anticipation des objections

Après-midi : Mise en situation et gestion des aspects émotionnels

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Simulations de négociations dans des contextes de transformation
  - Jeux de rôles basés sur des études de cas réalistes
- Gérer les tensions et les résistances au changement
  - Techniques pour désamorcer les conflits, construire un consensus

Clôture de la formation

- Débriefing des simulations, partage d'expériences et meilleures pratiques
- Plan d'action individuel pour appliquer les compétences acquises
- Évaluation de la formation et feedback pour un suivi post-formation

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques

- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.