FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Négocier avec confiance : adopter une posture gagnante pour réussir ses négociations en 1 journée

Le 21/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cette formation permettra aux participants de comprendre les enjeux de la négociation et de développer les compétences essentielles pour réussir une négociation.
- Elle mettra particulièrement l'accent sur la confiance en soi, en fournissant des outils et des techniques pour renforcer la confiance en soi, gérer les émotions et maintenir une posture positive.
- Les participants seront également en mesure de préparer les négociations futures et de gérer la relation avec les partenaires de négociation.

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.

Introduction aux Fondamentaux de la Négociation

- Les principes de base de la négociation.
- Les enjeux et objectifs d'une négociation réussie.

Construire sa Confiance en Soi

- Techniques pour renforcer la confiance en soi.
- Gestion des émotions avant et pendant la négociation.
- L'importance de la posture et de l'apparence physique.

Techniques de Communication Efficace

- Les clés d'une communication persuasive.
- Écoute active et empathie : comprendre son interlocuteur.
- Techniques pour exprimer ses idées clairement et avec assurance.

Préparation à la Négociation

- Analyse des besoins et des objectifs.
- Recherche et collecte d'informations sur les partenaires de négociation.
- Définition d'une stratégie de négociation.

Stratégies pour une Négociation Gagnante

- Tactiques pour influencer et persuader.
- Gestion des objections et des contre-propositions.
- Créer et saisir des opportunités durant la négociation.

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

Gérer les Relations Post-Négociation

- Suivi après la négociation : établir une relation durable.
- Gérer les accords et les désaccords de manière constructive.

Ateliers Pratiques et Mises en Situation

- Jeux de rôle basés sur des scénarios réels de négociation.
- Feedback personnalisé pour chaque participant.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

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

7 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

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

- 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.