

NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

1 jour

LE PILOTAGE ÉCONOMIQUE DE VOTRE NÉGOCIATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE ?

- › Les principaux écueils de la négociation
- › Les composantes d'un terrain de négociation
- › La problématique du rapport de force et l'art de l'équilibre
- › La création de valeur dans une négociation

Mises en situation : contexte de négociation imprévue

Partage d'expérience en plénière

PRÉPARER LA NÉGOCIATION

- › Analyser le contexte et les modalités de collaboration
- › Définir les objectifs et les limites de la négociation
- › Identifier le profil, les besoins et les motivations de l'autre partie et s'y adapter
- › Pour une négociation complexe : élaborer la cartographie des parties prenantes

Cas pratique : remplir une fiche situationnelle de négociation

Cas pratique : identifier les attentes et besoins dans la situation de négociation présentée

CONDUIRE LA NÉGOCIATION

- › Valoriser la phase de découverte
- › Appliquer les principes de l'écoute active
- › Valoriser les concessions, rechercher la réciprocité, introduire des alternatives
- › Adopter les bonnes postures pour influencer et convaincre
- › Adapter son mode de communication au profil de l'interlocuteur
- › Prendre en compte des différences culturelles
- › Traiter les objections

Illustration des leviers dans le cadre d'une négociation de prix

Réflexion de groupe sur les principes de l'écoute active

Mise en situation : négociation séquencée avec rôles vendeurs/acheteurs dans le cadre d'un appel d'offre industriel

CLORE LA NÉGOCIATION

- › Les méthodes de clôture de la négociation

Cas pratique : compléter une matrice de suivi



OBJECTIFS

Identifier les principes d'une négociation réussie.
Préparer efficacement la négociation.
Garder la maîtrise du processus pour aboutir à une conclusion pérenne.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation conçue pour permettre aux responsables financiers de maîtriser les techniques clés de négociation, dans un environnement d'interactions multiples et complexes.

Un équilibre entre performance économique et qualité relationnelle avec les partenaires de l'entreprise

Une pédagogie active alternant cas concrets, quiz, auto-diagnostics et mises en situation pour une appropriation immédiate

Des outils transposables au quotidien, pour rendre chaque négociation plus stratégique, structurée et durable

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité, Consolidateurs, Comptables, Contrôleurs de gestion, Fiscalistes, Trésoriers, Experts comptables, Commissaires aux comptes

Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Pendant la session : alternance de développements théoriques, d'illustrations et de cas pratiques permettant de s'assurer de l'acquisition des connaissances. Travail de transposition par les participants sur leurs propres situations. Les quiz, questionnaires d'auto diagnostic et mises en situation contribuent à donner du sens et une dimension opérationnelle à cette formation. Après : checklist et vidéos pédagogiques. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 6 janvier 2026
le 27 mars 2026
le 28 septembre 2026

Formation à distance :
le 2 décembre 2026

A définir :
le 29 septembre 2025
le 3 décembre 2025

Sessions en régions :

www.gereso.com/FHNEGS

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][][]

Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv	