

ARGUMENTER, CONVAINCRE ET NÉGOCIER

4 jours

RENFORCEZ VOTRE POUVOIR DE CONVICTION ET VOS QUALITÉS DE NÉGOCIATEUR !

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE PARTIE

ARGUMENTER AVEC AISANCE, CONVAINCRE AVEC ÉLÉGANCE (2 JOURS - CONV)

- › Appréhender le périmètre de l'argumentation
- › Définir un objectif et choisir sa posture
- › Élargir son champs lexical et argumentaire
- › Structurer son argumentation
- › Adapter ses arguments à ses interlocuteurs
- › Faire face aux résistances
- › Savoir conclure et contractualiser

DEUXIÈME PARTIE

PRÉPARER ET CONDUIRE DES NÉGOCIATIONS EN SITUATIONS COMPLEXES (2 JOURS - COV2)

- › Contextualiser la négociation
- › Cadrer la négociation
- › Comprendre la partie adverse
- › Contractualiser les engagements
- › Gérer les situations destabilisantes
- › Comprendre la place des émotions dans la prise de décision
- › Cadrer la mise en action

OBJECTIFS

- Structurer une démarche d'argumentation pour renforcer son impact.
- Renforcer son intelligence relationnelle et convaincre avec intégrité.
- Mettre en place une démarche rigoureuse de négociation dans le cadre de situations complexes / à fort enjeu.
- Faire face aux comportements destabilisants.
- Comprendre la place des émotions dans un contexte de négociation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation constituée de 2 modules complémentaires pour renforcer son pouvoir de conviction et réussir des négociations complexes
- De nombreux jeux de rôles, mises en situation et exercices pratiques pour comprendre l'application concrète des techniques et outils présentés
- Une large palette d'outils utiles au quotidien
- Un entraînement et une pratique intensive pendant la session
- Inclus : une classe virtuelle à l'issue de la formation pour échanger et répondre à vos questions

PROFIL DES PARTICIPANTS

Managers, collaborateurs ou assistants souhaitant convaincre, mieux faire passer leurs idées, leurs décisions et plans d'action, tout collaborateur confronté à diverses situations de négociation et souhaitant gagner en efficacité relationnelle

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

ARGUMENTER AVEC AISANCE, CONVAINCRE AVEC ÉLÉGANCE

2 jours

FAIRE PASSER SES IDÉES ET PRÉSERVER LA RELATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

DÉFINIR LE PÉRIMÈTRE DE L'ARGUMENTATION

- › Repérer les facteurs de succès
- › Identifier la notion d'acteurs, de pouvoir et de marge de manœuvre
- › Choisir sa stratégie en fonction du contexte

Illustrations permettant d'identifier la supériorité de la posture sur la nature des arguments

DÉFINIR UN OBJECTIF ET CHOISIR SA POSTURE

- › Définir son objectif opérationnel
- › Identifier sa marge de manœuvre réelle
- › Prévoir ses plans de repli "MESORE"
- › Visualiser les postures possibles

Cas pratique : réaliser un sociogramme

ÉLARGIR SON CHAMP LEXICAL ET LE PÉRIMÈTRE DE SON ARGUMENTATION

- › Distinguer les faits, des opinions et des sentiments
- › Varier les arguments avec le CAB
- › Utiliser le référentiel VAKOG pour se synchroniser avec son interlocuteur

Jeux de rôles : défendre un point de vue, contourner un obstacle, improviser, recadrer

STRUCTURER SON ARGUMENTATION

- › Définir les structures de plans
- › Placer les arguments les plus puissants
- › Légitimer ses propos et engager son interlocuteur

Mise en situation

ADAPTER SES ARGUMENTS À SES INTERLOCUTEURS

- › Repérer les profils de personnalité
- › Utiliser la communication implicite
- › Préserver la relation en toute circonstance

Mises en situation et jeux de rôles

FAIRE FACE AUX RÉSISTANCES

- › Identifier la nature de l'objection
- › Questionner pour comprendre
- › Utiliser l'approche paradoxale

Mises en situation

CONCLURE ET CONTRACTUALISER

- › Pratiquer la synthèse intermédiaire
- › Anticiper les issues possibles de la négociation
- › Conclure et valoriser la relation

Mises en situation

OBJECTIFS

- Structurer sa démarche d'argumentation.
- Élargir le champ de son argumentation.
- Renforcer ses capacités de conviction.
- Préserver la relation en toute circonstance.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- De nombreux jeux de rôles et mises en situation permettant aux participants de progresser étape par étape et d'intégrer les bonnes pratiques
- L'expérience du formateur sur les mécanismes de la persuasion et de la dynamique de groupe
- Une importante boîte à outils que chaque participant s'approprie
- Une approche pédagogique intégrative de plusieurs référentiels

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout collaborateur souhaitant convaincre, mieux faire passer ses idées, ses décisions et plans d'action auprès de ses interlocuteurs

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
 les 3 et 4 mars 2025
 les 15 et 16 décembre 2025

Paris Montparnasse :
 les 12 et 13 mai 2025
 les 6 et 7 octobre 2025

PRÉPARER ET CONDUIRE DES NÉGOCIATIONS EN SITUATIONS COMPLEXES

2 jours

DÉMARCHE ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

CONTEXTUALISER LA NÉGOCIATION

- › Cartographier les acteurs : rôles et sociogramme
- › Clarifier la situation : demandes et enjeux
- › Anticiper les scénarios et les issues

Analyser les enjeux et facteurs de complexité

CADRER LA NÉGOCIATION

- › Poser les règles du jeu
- › Faire du temps son allié
- › Légitimer sa présence
- › Vérifier les rôles de la partie adverse

Mises en situation

COMPRENDRE LA PARTIE ADVERSE

- › Créer l'engagement
- › Questionner pour clarifier
- › Utiliser l'approche paradoxale pour faire réfléchir

Mises en situation

CONTRACTUALISER LES ENGAGEMENTS

- › Pratiquer la collecte des "oui"
- › Concéder et consigner les contreparties
- › Verbaliser les désaccords et lever les implicites

Analyse de cas

GÉRER LES SITUATIONS DESTABILISANTES

- › Contrer le refus de négocier
- › Évaluer la réalité d'une menace
- › Contourner la mauvaise foi
- › Faire face à l'effet Columbo
- › Contrer le "coup du salami"
- › Répondre aux demandes irrationnelles

Mises en situation et de jeux de rôles avec debriefing

COMPRENDRE LA PLACE DES ÉMOTIONS DANS LA PRISE DE DÉCISION

- › Identifier les intentions derrière les émotions
- › Gérer son propre stress avec les "breaks"
- › Préserver la relation et la négociation avec le "meta objectif"

Mise en situation

CADRER LA MISE EN ACTION

- › Planifier les engagements réciproques
- › Prévoir la validation des engagements
- › Anticiper les aléas

Analyse de cas concrets

OBJECTIFS

- Se préparer à une négociation délicate ou complexe.
- Piloter la négociation dans le respect de la relation.
- Prévoir et gérer les manœuvres et comportements déstabilisants.
- Planifier les engagements et anticiper les aléas.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Un référentiel structuré permettant de savoir faire face à la négociation, transférable au contexte des négociations d'entreprises
- L'expérience du consultant sur les mécanismes de la négociation complexe, lui-même formé auprès d'anciens négociateurs du RAID

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateur RH, tout collaborateur souhaitant développer ses aptitudes à la négociation dans les situations complexes ou à fort enjeu opérationnel ou émotionnel

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

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))