



CAUPENNE CONSEIL  
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION

NÉGOCIATION  
INTER-ENTREPRISE

AU QUOTIDIEN

## SIÈGE SOCIAL

39 rue michel ange, 91080 Courcouronnes  
09 83 60 03 08  
[contact@caupenne-conseil.com](mailto:contact@caupenne-conseil.com)  
[www.caupenne-conseil.com](http://www.caupenne-conseil.com)

REF : NG-QUOTIDIEN-7

# LA NÉGOCIATION AU QUOTIDIEN

REF : NG-QUOTIDIEN-7

## LE CONTEXTE

La négociation est un art qui se pratique au quotidien, qu'il soit personnel (nos achats, nos habitations, avec nos enfants ;) ...) ou qu'il soit professionnel. Cette formation a pour objectif de vous apporter les premiers outils opérationnels de négociation pour améliorer vos approches.



## LES INFORMATIONS UTILES



### **DURÉE**

1 jour, soit 7H00



### **PRÉ-REQUIS**

Aucun prérequis attendu



### **PRIX**

900 € HT / participant



### **ACCESSIBILITÉ**

Accessibilité PMR et sur demande pour les autres formes de handicap

## MÉTHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative. Le ratio Théorie / Pratique s'établit sur une base 30% théorie / 70% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices sur table
- Les mises en situation avec scénario adapté ou hors contexte

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir la notion de négociation
- Comprendre l'organisation d'une négociation simple
- Identifier les outils de négociation au quotidien
- Appliquer les premières notions d'influence
- Savoir utiliser le retour d'expérience pour faire progresser ses approches

NOTRE PROCHAINE  
SESSIONS DE FORMATION

# LA NÉGOCIATION AU QUOTIDIEN

REF : NG-QUOTIDIEN-7

---

## DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

---

### DÉBUT DE LA FORMATION

- Présentation du Formateur
- Présentation du programme, des objectifs et du déroulé de la journée
- Tour de table et partage d'expériences

### MODULE 1 LES GRANDS PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION

- Définir la négociation
- Identifier la place de la négociation dans le quotidien
- Comprendre l'organisation d'une négociation
- Doit-on négocier selon un objectif ?
- Connaître le rôle des différents acteurs de la négociation

### MODULE 2 LES VISIONS DU MONDE ET L'ÉCOUTE

- Comprendre l'importance de l'écoute dans la négociation
- Savoir questionner sans faire un interrogatoire
- Identifier les différentes approches de questionnement
- Connaître la notion de vision du monde (la Pyramide de Boudon)
- Comprendre qu'il faut rechercher le besoin caché (le besoin individuel)

### MODULE 3 LES PREMIÈRES APPROCHES D'UNE COMMUNICATION D'INFLUENCE

- Connaître les différents modes de communication
- Identifier la force des 3 modes de communication (verbal, para-verbal, non verbal)
- Définir la notion de communication d'influence
- Découvrir et appliquer les premiers outils d'influence

### MODULE 4 UTILISER LE RETOUR D'EXPÉRIENCE POUR PROGRESSER

- Définir la notion de retour d'expérience
- Savoir identifier les axes d'amélioration
- Savoir capitaliser sur ces retours
- Mettre en place une stratégie de progression continue

# LA NÉGOCIATION AU QUOTIDIEN

REF : NG-QUOTIDIEN-7

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

Un système de quizz est mis en place au début de la formation afin de déterminer les compétences à l'entrée de la prestation.

Un quizz final permet d'évaluer l'atteinte des objectifs de la prestation par les stagiaires.

L'écart de notation permet d'apprécier les acquis.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Les accès se font sur simple demande via notre site [www.caupenne-conseil.com/devis](http://www.caupenne-conseil.com/devis)

Pour les stages Inter-entreprises, un calendrier annuel est fixé sur notre site internet via la page de formation.

Pour les stages Intra-entreprises, le délai organisationnel est de 1 mois avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP :



### Handicap moteur :

Site CAUPENNE Conseil : Accessibilité totale PMR  
Site autre : à définir en fonction du lieu de formation



### Handicap visuel et auditif :

CAUPENNE Conseil a constitué un repérage et la constitution d'un réseau de partenaires pouvant accompagner à l'adaptation de la formation, pour la rendre accessible.



### Autre Handicap:

Nous consulter en fonction du Handicap.

