CAUPENNE CONSEIL
DISCRÉTION & EFFICACITÉ

FORMATION
NÉGOCIATION

INTER-ENTREPRISE

LA NÉGOCIATION EN ÉQUIPE

SIÈGE SOCIAL

39 rue michel ange, 91080 Courcouronnes
09 83 60 03 08
contact@caupenne-conseil.com
www.caupenne-conseil.com

REF : NG-EQUIPE-7

Programme valable du 01/01/2026 au 31/12/2026 / V6

LA NÉGOCIATION EN ÉQUIPE

REF : NG-EQUIPE-7

LE CONTEXTE

La négociation n'est pas juste une somme de talents individuels. La négociation est aussi un exercice qui peut s'accomplir en équipe. Encore faut-il connaître les règles organisationnels et stratégiques.

LES INFORMATIONS UTILES

DURÉE
1 jour, soit 7H00

PRÉ-REQUIS
Avoir une expérience d'au moins 3 ans à la négociation ou avoir suivi le module : Négociation au quotidien (ng-quotidien-7)

PRIX
2 200 € HT / Session

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

- Renforcer les compétences en négociation
- Savoir organiser l'équipe de négociation
- Identifier les forces de chacun
- Maitriser la répartition des rôles
- Maitriser les clés de communication
- Appréhender et déployer les techniques de négociation complexe
- Appliquer les leviers d'influence
- Savoir préparer sa négociation et rechercher l'information utile

LA NÉGOCIATION EN ÉQUIPE

REF : NG-EQUIPE-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

LA NÉGOCIATION ET SES GRANDS PRINCIPES

- Définir la négociation et son champ d'application
- Comprendre la place de la négociation dans son environnement professionnel
- Appréhender la place de l'intuition et des qualités individuelles dans la réussite d'une négociation
- Identifier la différence entre consensus et compromis, négociation coopérative et conflictuelle, négociation captive et pseudo négociation

MODULE 2

MÉTHODOLOGIE DE PRÉPARATION D'UNE NÉGOCIATION EN ÉQUIPE

- Comment préparer efficacement une négociation en équipe ?
- Identifier les membres de l'équipe de négociation
- Détecter les forces de chacun
- Développer la volonté de négociation collective
- Répartir efficacement les rôles au sein de l'équipe de négociation en prenant en compte les compétences de chacun
- Savoir construire la carte des acteurs et sociogramme de Moreno
- Identifier les étapes indispensables d'une stratégie pertinente
- Identifier les freins d'une négociation en équipe

MODULE 3

NÉGOCIATION ET PRINCIPE DE COMMUNICATION

- Définir la place de la manipulation dans la négociation
- Identifier les actes de manipulation
- Savoir hiérarchiser les actes de manipulation
- Évaluer le type de manipulation et le type de manipulateur
- Connaitre les stratégies de contre manipulation adaptées

MODULE 4

RÉALISER SA NÉGOCIATION EN ÉQUIPE, DE LA PRÉSENTATION À LA CONCLUSION.

- Savoir présenter et introduire sa négociation.
- Définir la répartition de la prise de parole
- Comprendre si un rôle doit être tenu (gentil et méchant ?)
- Savoir répartir le temps de parole
- Identifier les moments de bascule entre les membres de l'équipe
- Appréhender la gestion du stress et de ses émotions
- Connaître les ennemis de la négociation et les combattre
- Savoir conclure sa négociation

LA NÉGOCIATION EN ÉQUIPE

REF : NG-EQUIPE-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

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.