

Négociation d'influence : technique et stratégie de négociation

Savoir négocier est une qualité attendue de tout cadre supérieur. Apprenez les principes de la négociation et après deux jours de pratique conduisez une négociation avec succès.



Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

La formation en un coup d'œil

- **Date de la formation** : Jeudi 22 mai 2025
- **Durée** : 2 jour(s)
- **Lieu** : INSP, 2, avenue de l'Observatoire, 75006 Paris
- **Prix** : 1 900 €
- **Langue** : Français
- **Format** : Présentiel

Public cible

- Cadres supérieurs de la fonction publique
- Cadres supérieurs du secteur privé

Pré-requis

La formation ne nécessite aucun prérequis et repose sur une démarche volontaire.

Compétences visées

- Se connaître, se maîtriser, se développer
- Communiquer
- Écouter et bâtir des relations solides

Objectifs de la formation

- Identifier son profil de négociateur.
- S'approprier le contexte de la négociation pour la faire réussir.
- Identifier les types de personnalité impliqués dans la négociation.
- Maîtriser les conditions nécessaires à la réussite d'une négociation.

Profil des intervenants

Experts en négociation

Programme

Jour 1

Fondamentaux de la négociation

Construire la confiance

- Comprendre les fondamentaux de la négociation d'influence
- Identifier les dynamiques de la confiance
- Mettre en perspective intelligence cognitive et système de pensée
- Différencier intention et impact
- Connaître les quatre dimensions de la négociation

Savoir conduire une négociation avec succès

- Identifier les qualités comportementales d'un bon négociateur : authenticité, sincérité, organisation, persévérance, courage, empathie et assertivité, curiosité et créativité, agilité et flexibilité
- Comprendre les mécanismes psychologiques de l'assertivité

Jour 2

Négociation d'influence

Obtenir un accord malgré la complexité

- Savoir repérer les différents obstacles et manœuvres distributives
- Déjouer les mécanismes de l'escalade conflictuelle et sortir des impasses
- Rechercher les meilleures options pour sortir des situations de blocages
- Obtenir l'adhésion et valider l'engagement

Maîtriser les étapes de la négociation d'influence

- Introduction à la méthode CELIA® (Connecter / Ecouter activement / Libérer la confiance / Inviter au changement / Accompagner vers l'accord) : pour gérer les négociations difficiles, les obstacles émotionnels, la gestion des conflits et les tensions
- Les huit leviers de l'influence pour obtenir ce que l'on souhaite
- La négociation en équipe

Pédagogie

Modalités d'évaluation

Présence sur l'intégralité du programme, compréhension de la méthode et des possibilités de mise en pratique à son poste. Evaluation sous forme d'une enquête de satisfaction et évaluation des acquis à travers les mises en situation durant la formation.

Modalités pédagogiques

La formation articule des apports thématiques, théoriques, méthodologiques à des mises en situation. Les mises en situation font l'objet de débriefing collectifs et d'apports complémentaires de méthode.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant

Modalités d'inscription

Groupe de 8 à 12 personnes

Indicateurs

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations : 4,6/5 de satisfaction et 95 % de recommandation en 2024 !