

## Objectifs

- Utiliser les zones, coûts et conséquences d'une négociation.
- Utiliser les éléments clés de la préparation d'une négociation.
- Adopter une attitude favorable à une négociation constructive.
- Réaliser des propositions réalistes.
- Conclure un accord.

## Participants / Prérequis

Mener des négociation, toute personne ayant déjà participé au niveau 1.  
 Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

THEMES TRAITES	
<p><b>Jour 1 - Fondamentaux et préparation de la négociation.</b></p> <p><b>Rappel des fondamentaux :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que négocier ?</li> <li>• Zone de négociation (ZOPA) : zone d'accord possible</li> <li>• Définir ses objectifs</li> <li>• Déterminer ses limites et marges de manœuvre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les concessions acceptables et inacceptables</li> <li>• Les rôles dans une négociation</li> <li>• Styles en négociation</li> <li>• Questions / Réponses suite au stage niveau 1</li> </ul> <p><b>Jour 2 - Mises en situation.</b></p>

## Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant l'intégralité de la formation suivie.

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

## Évaluations

Un questionnaire de préformation est transmis aux participants avant le démarrage de la formation. Il permet au formateur d'évaluer les besoins des participants et peut ainsi calibrer au mieux son intervention.

Des évaluations formatives jalonnent le parcours afin de mettre en évidence les points forts des apprenants et leurs axes d'amélioration. Ces évaluations permettent aux formateurs d'identifier les problématiques et d'affiner leurs approches pédagogiques.

Une évaluation de satisfaction à « chaud » évalue les différents axes « qualité » de la formation, puis une à « froid » 2 mois après la fin du parcours pour prendre en considération le retour d'expérience, l'adaptation au poste de travail, l'évolution et les besoins des participants.

**Intervenant :** Ancienne directrice commerciale et membre de comité de direction, accompagne depuis 2017 managers, équipes commerciales. Spécialisée en vente, relation client et soft skills, elle conçoit des parcours sur-mesure intégrant les outils DISC, intelligence émotionnelle et prise de parole.

## Modalités et délai d'accès :

Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront ([conseil@sesame-formation.re](mailto:conseil@sesame-formation.re)) / 02.62.22.02.02  
 Aucun délai n'est requis.

**Durée :** 2 jours, soit 14 heures

**Lieu et date(s) actualisé(s) :** cf site web : [www.sesame-formation.re](http://www.sesame-formation.re)

# Maîtriser l'art de la négociation

**Coût HT :** Nous consulter

**Accessibilité :** Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins. Pour toute demande, nous vous invitons à contacter notre référent Handicap.

*Programme mis à jour en avril 2026.*