Formation Courte

L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 29/07/2026

A qui s'adresse la formation ?
Agents de direction
Cadres (managers)

Durée
3 jours (2 + 1)

Prix de la formation
Tarif inter : 1 650 €
Eligible Pass'Pro

Lieu(x) des sessions
À distance
En présentiel à Paris
En présentiel à Saint Étienne

Déclinable sur mesure
Tarif sur demande
Compléter le formulaire

Objectifs

- Comprendre les principes de base de la négociation
- Analyser les enjeux visibles et implicites d'une négociation.
- Adapter sa posture en fonction du contexte, des acteurs et des rapports de force.
- Construire une stratégie de négociation en environnement complexe.
- S'entraîner en situation réaliste pour renforcer son agilité, son impact et son assertivité

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Programme

Les fondamentaux : postures et principes clés

- Comprendre la négociation
  - Les principes fondamentaux : coopération vs confrontation
  - Les différents types de négociation (distributive, intégrative, institutionnelle)
  - Les jeux d'acteurs et les rapports de force
- Identifier son style de négociateur
  - Autodiagnostic : quel négociateur suis-je ?
  - S'affirmer sans s'imposer : écoute active, assertivité, gestion des émotions
  - Ajuster son comportement selon le contexte et les profils d'acteurs

De l'intention à l'action : s'exercer à l'impact »

- Construire sa stratégie de négociation
- Techniques d'influence et gestion des tensions
- Mise en situation immersive

Journée retour d'expérience

- L'expression des participants et le recueil de cas pratiques
- L'approfondissement par l'entraînement

Intervenants : Consultant spécialiste de la négociation

Formation Courte

L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 29/07/2026

Méthodes pédagogiques

- Apports pédagogiques en face à face
- Mise en pratique : travaux collectifs et/ou individuels, études de cas, quiz, mises en situation, jeux de rôle, ateliers
- Temps d'échange : partages de pratiques, co-développement

Modalités pédagogiques

Formation mixte

- Séquence 1 : 2 jours en présentiel
- Séquence 2 : 1 jour en classe virtuelle

Horaires

- Séquence 1 : début 9h30 ¿ fin 16h (dernier jour)
- Séquence 2 : 9h30-12h30 et 14h-17h

Évaluation

- Diagnostic de positionnement (auto-évaluation)
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation (sommative)
- Evaluation à chaud de la satisfaction

Compétences renforcées

- Être acteur de la stratégie et contribuer aux politiques publiques
- Construire et animer des partenariats externes
- Animer un dialogue constructif avec les instances de gouvernance et de représentation du personnel
- Conduire des projets et accompagner les transformations
- Favoriser les coopérations au sein de la Sécurité sociale

Les prochaines sessions

L'art de la négociation

Du 15 octobre 2026 · 09h30 au 9 février 2027 · 17h00

Contacts

Pour toute information, contactez en priorité nos assistant(e)s
Pour du sur-mesure ou des intras contactez les chefs de projets

Formation Courte

L'art de la négociation

Renforcer son impact pour bâtir des accords durables

Mis à jour le 29/07/2026

BESSAA Amel

Assistante de Formation

0477811552

abessaa@en3s.fr

FAURE Virginie

Cheffe de projets

06 58 61 84 39

vfaure@en3s.fr