

L'art de la négociation et de la médiation

Mis à jour le 09/07/2026

A qui s'adresse la formation ?

Agents de direction

Durée

1 jour

Prix de la formation

Tarif avec résidentiel : 1 490 €

Tarif sans résidentiel : 1 150 €

Lieu(x) des sessions

En présentiel à Paris

Objectifs

- Savoir préparer et conduire une négociation en identifiant les enjeux, les zones de convergence et les leviers de création de valeur pour éviter les rapports de force stériles
- Développer des compétences de médiation pour se positionner en tiers facilitateur, restaurer le dialogue et accompagner les parties prenantes vers une compréhension mutuelle
- Transformer les tensions en opportunités de coopération durable en renforçant la qualité du capital relationnel, la confiance et l'efficacité collective dans les interactions managériales

Pré-requis

Formation dédiée exclusivement aux directeurs de plein exercice des organismes de Sécurité sociale

Programme

Demi-journée 1 sur la négociation : sortir des rapports de force et créer de la valeur

Cadres et fondamentaux de la négociation

- Comprendre les sources de tensions et les biais relationnels
- Positions VS intérêts : repérer les zones de créativité
- Préparer efficacement une négociation : objectifs, variables, BATNA

Outils opérationnels pour conduire une négociation

- Construire une stratégie d'échange
- Techniques de questionnement et d'écoute active
- Gestion du rapport de force et des comportements difficiles

Cas pratique en binôme

- Négociation en face à face entre pairs
- Observation des stratégies employées
- Débrief collectif : analyse fine des postures, points d'appui, zones d'amélioration

Demi-journée 2 sur la médiation : restaurer le dialogue et faciliter la coopération

Les principes et postures du tiers médiateur

- Différencier négociation, médiation et arbitrage
- Installer un cadre de sécurité et de confiance
- Neutralité, impartialité, confidentialité

Méthodologie d'intervention en médiation

- Les étapes clés : écoute, reformulation, exploration du conflit



Formation Courte

L'art de la négociation et de la médiation

Mis à jour le 09/07/2026

- Déconstruction des malentendus et reconstruction des représentations
- Amener les parties à coconstruire une issue acceptable et durable

Exercice de mise en situation

- Scénario illustrant des tensions managériales
- Travail en sous-groupes : conduite d'un processus de médiation
- Débrief : leviers efficaces, points de vigilance et transférabilité en situation réelle

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

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel

- du jour 1 à 17h00 au jour 2 à 13h00

La formule inclut, avec et sans résidentiel, le dîner qui fait partie des modalités d'échange. Le résidentiel comprend la nuitée à l'hôtel.

Horaires

- Jour 1 : 17h00-20h00 suivi d'un dîner d'échanges : 20h00-21h30
- Jour 2 : 9h00-13h00

Évaluation

- Evaluation à chaud de la satisfaction

Compétences renforcées

- Faire preuve de leadership

Les prochaines sessions

L'art de la négociation et de la médiation

📅 Du 1 décembre 2026 · 16h30 au 2 décembre 2026 · 13h00

Contacts

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



Formation Courte

L'art de la négociation et de la médiation

Mis à jour le 09/07/2026



AIT-OUBOU Hayat
Assistante de Formation

☎ 0477811524

✉ haitoubou@en3s.fr



LAMY Virginie
Cheffe de projets

☎ 0624896576

✉ vlamy@en3s.fr