

## Comment bien préparer une négociation ?

### PRÉSENTATION ■■■

#### Publics

Toute personne souhaitant se former à bien préparer une négociation, comprendre les éléments majeurs d'une future bonne négociation dans tous les domaines.

Une négociation se prépare en termes d'objectifs, d'état d'esprit, de données, de connaissance de l'autre partie.

#### Prérequis

Il n'en existe pas si ce n'est la volonté de vouloir être plus efficient, plus performant dans les négociations au profit de son entreprise, de mieux connaître les conditions d'une meilleure réussite, de mieux travailler avec les parties prenantes pour optimiser les résultats possibles.

#### Objectifs

##### Une négociation cela se prépare

- Bien connaître l'autre partie, ses objectifs et son univers des possibles
- Se fixer les bons objectifs et les bonnes priorités
- Connaître les erreurs à ne pas commettre

##### Savoir comment créer de la valeur lors d'une négociation

- L'art du questionnement,
- Savoir jouer sur les différences, savoir viser des solutions équivalentes,
- Développer la confiance...

#### Durée de la formation

1 journée : durée totale 7 heures

#### Moyens pédagogiques

Exposé de fond, échanges

Remise d'un support en début de formation

#### Evaluation et suivi

Feuilles d'émargement signées par demi-journée de formation

Quizz en début et fin de session

Questionnaire de satisfaction, à chaud dès la fin de la formation, puis dans les 6 mois après la formation

Remise d'un certificat individuel de réalisation et d'une attestation de formation

#### Animateurs

- Dimitri VASILJEVIC, Professeur associé en comportement organisationnel et en négociation à NEOMA Business School. Docteur en psychologie sociale

#### Prix de la formation

850 € HT par participant (tarif adhérent Procos)

1.150 € HT par participant (tarif enseigne non adhérente Procos)

### INFORMATIONS PRATIQUES

Date

**30 septembre 2026 /**

**9 h – 17 h 30**

Lieu

**Procos**

**31, rue du 4 Septembre**

**75002 Paris**

Modalités et délai d'accès

**Inscription via bulletin**

**d'inscription jusqu'à 15 jours**

**avant le début de la session**

Accessibilité handicap

**Nos formations peuvent être**

**accessibles aux personnes en**

**situation de handicap. Merci de**

**nous contacter sur ce sujet**

## Comment bien préparer une négociation ?

### PROGRAMME ■■■

#### Bien préparer et mener une négociation

- Pourquoi faut-il absolument préparer une négociation
- L'importance de connaître l'autre partie, ses objectifs et son univers des possibles
- Se fixer les bons objectifs et les bonnes priorités
- Les erreurs à ne pas commettre en négociation : biais et heuristiques
- Comment préparer une négociation : réflexion autour de « 10 atouts »

*Apport théorique suivi de véritables exercices pratiques d'application en plusieurs groupes*

#### Créer de la valeur et la distribuer

- Créer de la valeur
  - L'art du questionnement,
  - jouer sur les différences,
  - méthode des solutions équivalentes,
  - échanges de bons procédés,
  - développer la confiance...
- Distribution de la valeur
  - Détecter et contourner les tactiques de manipulations

*Apport théorique suivi de véritables exercices pratiques d'application en plusieurs groupes*



PROCOS est déclaré comme  
dispensateur de formation  
auprès de la DRIETS Ile de  
France sous le n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

## Comment bien préparer une négociation ?

30 septembre 2026 – 9 h à 17 h 30

### Stagiaire :

Société	
Prénom-Nom	
Fonction	
E-mail	
Tél. portable <small>(en cas d'annulation de dernière minute)</small>	
Situation de handicap	Si oui , merci de préciser :

### Correspondant formation (pour envoi convention) :

Nom – Prénom	
e-mail	
Fonction	

### Facturation :

Société	
Adresse	

**Merci de remplir un bulletin d'inscription par participant.**

#### Prix de la journée de formation :

- Adhérent Procos : **850 euros hors taxes**
- Non adhérent Procos : **1.150 euros hors taxes**

Procos est un organisme de formation déclaré auprès de la DRIEETS Ile de France sous le n° **11754344275**

Cachet de l'entreprise

Date :

Signature du responsable :