PROCOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

Formation

Comment bien préparer une négociation

PRÉSENTATION

Objectifs

Une négociation cela se prépare

- Bien connaitre l'autre partie, ses objectifs et son univers des possibles
- Se fixer les bons objectifs et les bonnes priorités
- Connaitre 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…

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 connaitre les conditions d'une meilleure réussite, de mieux travailler avec les parties prenantes pour optimiser les résultats possibles.

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
13 mai 2027 / 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

PROCOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

Formation

Comment bien préparer une négociation

PROGRAMME

Bien préparer et mener une négociation

- Pourquoi faut-il absolument préparer une négociation
- L'importance de connaitre 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 DRIEETS Ile de France sous le n°11 75 43442 75

Siret : 303 432 934 000555

PROCOS
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

FORMATION
BULLETIN D'INSCRIPTION

Comment bien préparer une négociation

13 mai 2027 – 9 h à 17 h 30

Stagiaire :

Société	
Prénom-Nom	
Fonction	
E-mail	
Tél. portable *(en cas d'annulation de dernière minute)*	
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 :

SIGN

A retourner à Déborah VIALA - Tél. 01.44.88.56.78

E-mail : **deborah.viala@procos.org**