

FORMATION NEGOCIATION

O L I V I E R M O N I N



« La plus grande erreur du négociateur est de se fier uniquement à son **intuition**, de tout miser sur **l'expérience** ou de s'en remettre complètement à une **méthode**.

La pratique de la négociation est la combinaison des trois, de manière systématique et indissociable »

Olivier Monin

FORMATION NEGOCIATION

DES FONDAMENTAUX À L'INFLUENCE

Parce que l'expérience et la vision des négociateurs n'est jamais la même, parce que les compétences ne se développent que lorsque la motivation nous porte, parce que la formation est un investissement qui doit faire la différence, j'ai conçu un parcours de formation immersif, original et engageant.

Le développement des compétences d'un négociateur, qu'il utilise ses talents à des fins commerciales, de médiation ou encore de diplomatie, nécessite de savoir d'où il part et où il veut arriver. 4 niveaux d'expertise permettent de dimensionner l'action de formation pour atteindre cet objectif.

Ce dispositif de formation s'articule en 4 sessions de 2 jours et est découpé en 28 modules dont la durée, le séquençage et la programmation sont ajustés en fonction de vos objectifs opérationnels.

A partir du bilan de leurs affinités avec la discipline, de leurs croyances développées avec l'expérience ou de la représentation qu'ils se font de la négociation, la démarche pédagogique est de construire une approche méthodique personnalisée avec les participants, afin de les aider à repenser leur modèle et de faire des choix critiques pour atteindre l'efficacité qu'ils recherchent.

Confiez-moi la mission de challenger vos acquis et de vous aider à gagner en influence pour faire face aux situations les plus difficiles.

4 SESSIONS DE 2 JOURS MODULABLES

NIVEAU 1 : AUDACE, ANTICIPATION ET LIGNE DE CONDUITE

OBJECTIFS

1. *Distinguer les éléments de méthodes et les éléments intuitifs dans l'expérience individuelle et collective*
2. *Confronter les habitudes, les croyances et les idées reçues à une approche structurée*
3. *Acquérir les fondamentaux de la négociation dans les éléments de langages utilisés et la posture à adopter*
4. *Bâtir une méthode personnalisée dans la préparation et la conduite de négociation*

PROGRAMME

(1/2)

Prologue

- Aimez-vous négocier?
- Exercice « L'art de la guerre »
- Activité : Les tables de la loi du négociateur. Choisissez vos 10 commandements

Episode #1 : Réflexes conditionnés

- Test de négociation
- Pourquoi dites-vous ça? Ces mots qui vous desservent
- Pourquoi faites-vous ça? Ces attitudes qui affaiblissent vos positions

Episode #2 : Préceptes de l'audace

- Conseils pour une posture audacieuse
- Les 3 dilemmes du négociateur
- Exercice « le marchand de vins »
- Le principe d'indétermination

Episode #3 : Idées reçues

- La Négo : Chantage ou jeu de dupe ?
- La limite du raisonnable
- La relativité du Gagnant-Gagnant

Episode #4 : Anticipation

- Escape game : les 7 clés de l'anticipation
- NegoKit© : l'outil pour toutes vos négociations

Episode #5 : L'enjeu

- Objectif SMART
- Estimation de la blind
- Deck building: Bonus & Malus

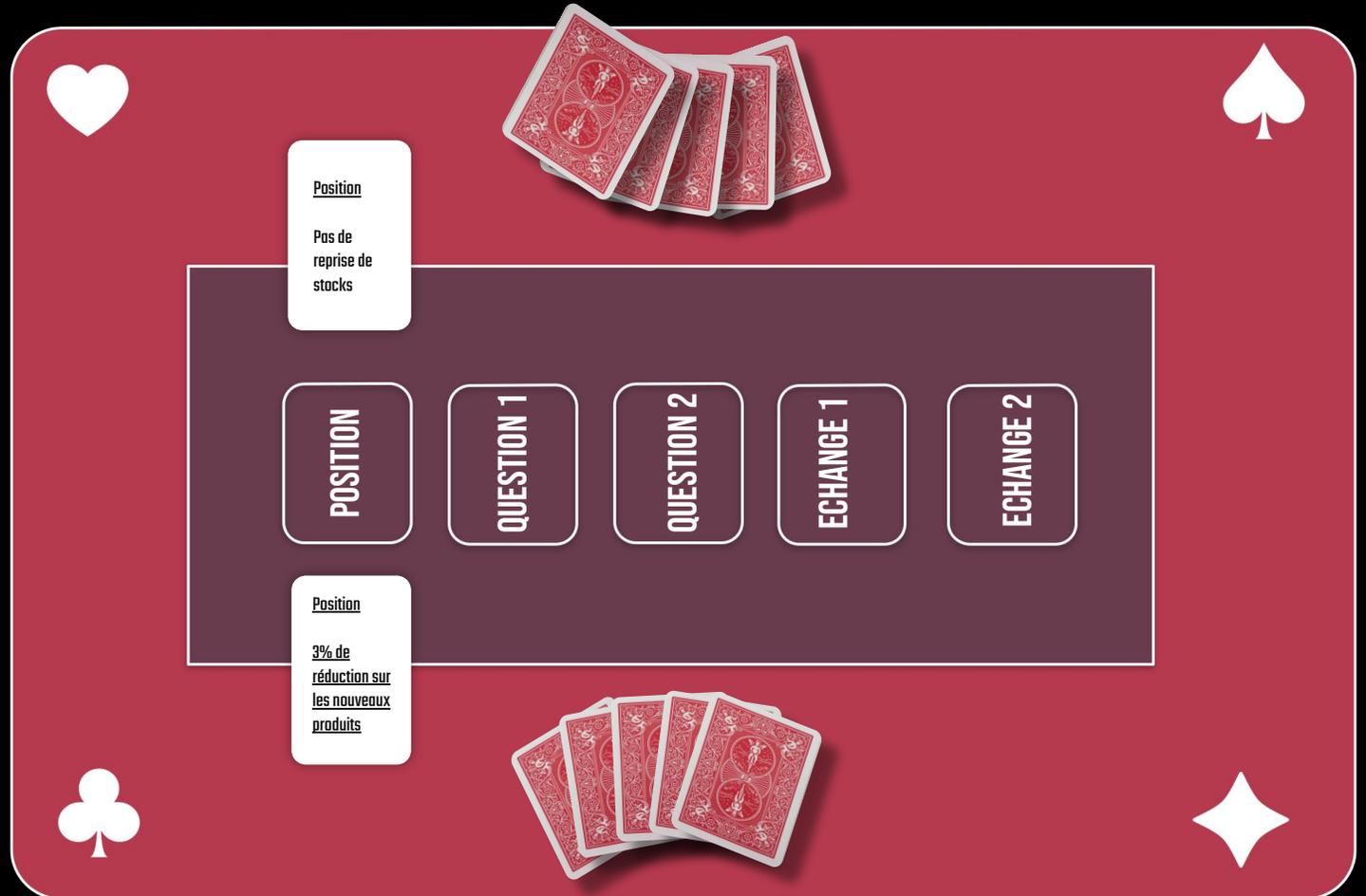
« Négocier sans les bases, c'est comme séduire en étant ivre : parfois ça marche, mais c'est rarement beau à voir. »

NEGOPOKER

Pour apprendre à construire et dérouler un scénario de négociation clair, efficace et gagnant, les participants créent leur propre jeu de cartes à partir d'un cas concret.

Une façon ludique et structurante de développer les réflexes essentiels : préparation, anticipation, conduite d'entretien.

Un jeu compétitif en apparence, profondément collaboratif dans son approche



NIVEAU 1 : AUDACE, ANTICIPATION ET LIGNE DE CONDUITE

PROGRAMME (2/2)

Episode #6 : Jeu de pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Détermination du pouvoir réel
- Deck building : Leviers & Contraintes
- Influence du pouvoir exprimé

Episode #7 : Monnaie d'échange

- Valeurs échangeables
- Plage idéale
- Valeur de saturation
- Valeur de déconnexion
- Table de mixage

Episode #8 : Première annonce

- Valeur d'ancrage
- 8 conseils pour bien démarrer
- Prise de position

Episode #9 : Mise en scène

- Composantes
- Négociateur en équipes

Episode #10 : Dernière carte

- L'As de pique
- 3 critères pour le créer
- 3 conditions pour le jouer

Episode #11 : Scénario du tunnel

- Négociation ciné 1 : « Intolérable cruauté »
- Négociation ciné 2 : « True Grit »
- Les 3 phases d'une négociation réussie
- Focus sur la position
- Focus sur l'exploration

- Focus sur la proposition
- Négociation Kit© : Le scénario de négociation
- **Jeu NEGOPOKER©**

Episode #12 : Le suivi de la négociation

- Formalisation et applicabilité de l'accord
- La post-négociation en interne
- Plan d'action de mise en place des éléments négociés

Epilogue : trouvez votre voie

- Trouvez votre voie
- Négociation Kit© version complète

NIVEAU 2 : TECHNIQUES & TACTIQUES

OBJECTIFS

1. *Etablir un regard critique sur les techniques les plus usitées*
2. *Utiliser les techniques appropriées au contexte et au service de l'objectif fixé*
3. *Analyser les données de la négociation pour choisir la tactique la plus efficace.*
4. *Adopter la posture correspondante à la tactique établie*
5. *Exprimer son pouvoir dans les proportions requises par le niveau d'ambition et la considération de la relation commerciale*

PROGRAMME

Episode #1 : nos petites techniques

- Le partenariat
- Le désintérêt
- La misdirection
- Le miroir aux alouettes
- Le duel
- L'urgence
- L'usure
- La promesse
- Le stagiaire
- L'avocat et le procureur
- Le dossier du concurrent
- L'effet Columbo...
- ...et bien d'autres
- Activité : Négo ciné 4
- Activité : Négo ciné 5

Episode #2 : Les leviers stratégiques

- Bien préparer pour gagner
- Ambition & créativité
- Lexique des valeurs échangeables selon la matrice de Kraljic

Episode #3 : Expression du pouvoir

- Les 3 dimensions du pouvoir
- Arguments & leviers
- Le pouvoir potentiel de Kraljic

Episode #4 : Echiquier tactique

- Tactique de la Reine : la conquête
- Tactique de la Tour : le barrage
- Tactique du Cavalier : l'influence
- Tactique du Roi : la diplomatie
- Tactique du pion : le leurre
- Tactique du fou : l'ambivalence

« Un bon négociateur ne connaît pas toutes les ficelles, il sait quand les utiliser sans être démasqué. »

ÉCHIQUIER TACTIQUE

Choisir la bonne tactique au bon moment

En négociation, il ne suffit pas d'avoir les bons arguments. Encore faut-il adopter la **posture adaptée** au contexte.

Grâce à l'Échiquier Tactique, les négociateurs apprennent à analyser chaque situation selon trois axes essentiels :

- **La relation** (niveau de confiance ou de tension)
- **L'enjeu** (faible, moyen ou fort pour les deux parties)
- **L'expression du pouvoir** (affirmée, retenue ou partagée)

En croisant ces dimensions, ils identifient la tactique la plus pertinente à adopter : défensive, collaborative, offensive, d'influence ou de retrait.

Un outil visuel, stratégique et opérationnel pour sortir des automatismes et piloter ses négociations avec lucidité.



OBJECTIFS

1. *Définir la stratégie de négociation avec toutes les parties prenantes, internes et externes*
2. *Préparer de manière stratégique une négociation complexe en prenant en compte les facteurs internes et externes pouvant agir sur elle*
3. *Élaborer plusieurs scénarios de négociation possible en définissant les points forts et les faiblesses de chacun d'entre eux, en intégrant les caractéristiques des fournisseurs et de leur culture, et à partir des leviers définis*

NIVEAU 3 : SCÉNARISATION STRATÉGIQUE

PROGRAMME

Episode #1 : Préparation avancée

- L'hexamètre de Quintilien
- le scénario de négociation
- Outil : le NégoKit© avancé

Episode #2 : Négociation complexe

- Les facteurs de complexité internes et externes
- Les lois du temps et leurs conséquences sur une négociation complexe

Episode #3 : Avoir un temps d'avance

- Objectifs long terme
- Analyse du marché et de la stratégie client
- Analyse de la stratégie d'entreprise du fournisseur et de ses objectifs.

Episode #4 : Scénarisation stratégique

- Le storyboard
- Expression du pouvoir
- Les leviers attractifs et répressifs

Episode #5 : Implication des experts

- Sélection des « impacts players »
- Le casting interne
- Le casting externe
- Le briefing
- Le pre-show

Episode #6 : Négociation interculturelle

- Le paradigme de la dimension culturelle
- Les 6 ingrédients des cultures du monde
- Les règles d'or de la négociation interculturelle

« Chaque négociation est une partie d'échecs : celui qui anticipe les coups finit par orienter le jeu. »

DIMENSION CULTURELLE

Décoder les cultures pour mieux négocier

Comprenez ce qui vous relie, prenez garde à ce qui vous éloigne

Dans un monde globalisé, une bonne négociation ne repose plus seulement sur les faits ou les chiffres, mais aussi sur la compréhension des différences culturelles.

Grâce aux **6 dimensions de Geert Hofstede**, les participants apprennent à décrypter les logiques culturelles qui influencent comportements, attentes et prises de décision dans la négociation :

- Rapport au pouvoir
- Individualisme ou collectivisme
- Rapport à l'incertitude
- Distance hiérarchique
- Orientation court ou long terme
- Indulgence ou contrôle

Un outil essentiel pour adapter sa posture, ses arguments et son rythme à son interlocuteur, éviter les malentendus culturels... et construire des accords réellement durables.



NIVEAU 4 : INFLUENCE & IMPROVISATION

OBJECTIFS

1. *Conduire un entretien de négociation en analysant les modes de communications verbales et non verbales de ses interlocuteurs et en prenant en compte les arguments et objections inattendues.*
2. *Établir sa cartographie de compétences de négociateur pour orienter la négociation sur un terrain favorable*
3. *Maîtriser les éléments de communication ou de postures permettant de prendre le contrôle de la négociation.*

PROGRAMME

Episode #1 : Les acquis du négociateur

- 8 domaines de savoir
- 8 compétences de savoir-faire et de savoir-être
- Evaluation et cartographie personnelle
- Négocier sur son terrain de prédilection

Episode #2 : Tactiques de négociation complexe

- Retour sur L'échiquier tactique
- Tactiques dynamiques
- Rythmes & silences

Episode #3 : Communication influente

- Le pouvoir de l'écoute
- A la recherche de la question puissante
- Concours d'anecdotes : le faux du vrai

Episode #4 : Improvisation

- L'improvisation ne s'improvise pas
- Jeu d'impro en équipes « Pour la reine »
- Challenge « l'Ancre d'or »

Mise en situation : **Jeu Checkmate©**

Episode #5: Profils de Négociateurs

- Le cadran des négociateurs
- Diagnostic et positionnement
- Caractéristiques & affinités tactiques
- Le reflet du miroir
- Adjacences & Oppositions
- Le carré d'as pour garder l'avantage : quel dernier recours pour quel profil de négociateur?

« L'influence ne vient pas de la force, mais de l'aisance à danser avec l'inattendu. »

CADRAN DES NEGOCIATEURS

Adaptez votre communication, gagnez en influence

En négociation, l'impact ne repose pas uniquement sur ce que vous dites, mais sur **la manière dont vous l'adaptez à votre interlocuteur.**

Grâce au **Cadran des Négociateurs**, inspiré de la méthode DISC, chaque participant identifie son profil dominant et apprend à ajuster sa communication pour maximiser son influence.

Les profils :

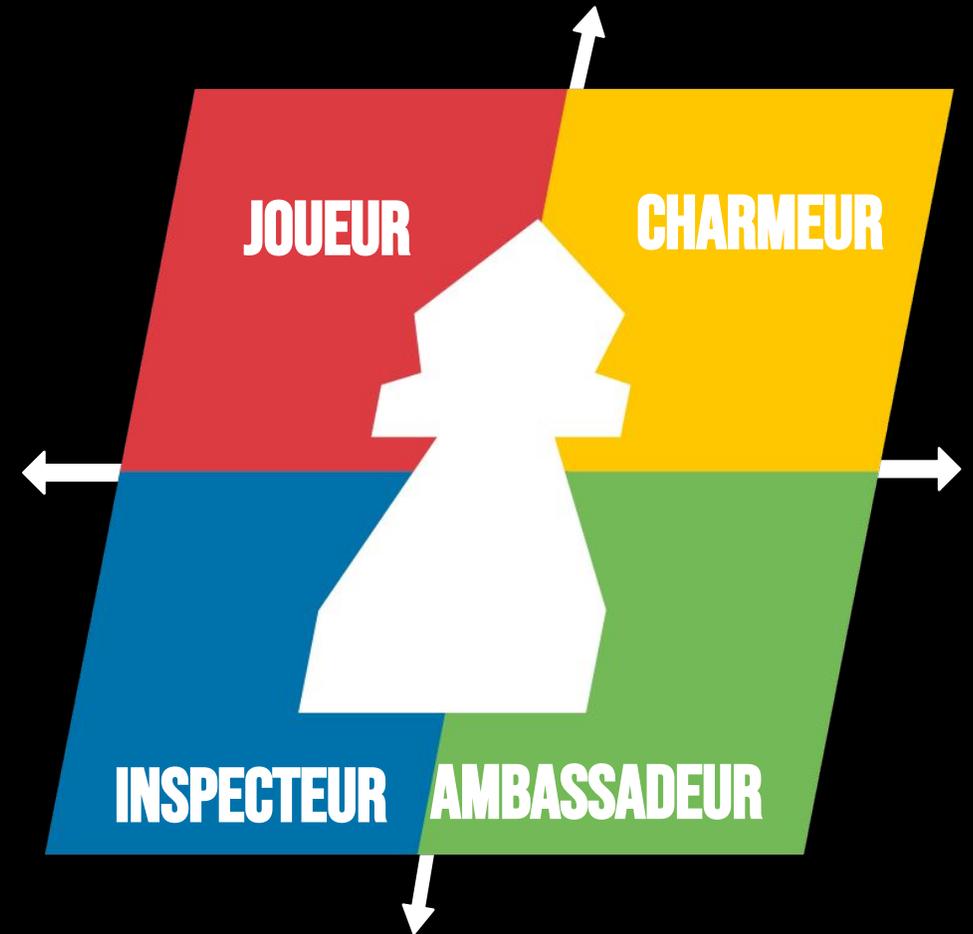
Le Joueur : direct, rapide, orienté résultats. Il aime gagner vite.

Le Charmeur : persuasif, enthousiaste, met l'accent sur la relation

L'Ambassadeur : calme, coopératif, cherche l'accord équilibré.

L'Inspecteur : rigoureux, factuel, négocie sur la logique et les données.

Objectif : décoder les signaux, ajuster votre posture et gagner en impact.



Nos clients viennent de tous les horizons, **Acheteurs et Commerciaux**, ils n'opèrent pas dans le même secteur d'activité, mais ils ont la même exigence.

Leur point commun ?

Ils ont compris que la négociation est LA compétence fondamentale inhérente au bon exercice de leur métier.

Nos formations leur permettent de :

- mieux préparer leurs échanges,
- poser les bonnes questions,
- créer de la valeur pour toutes les parties,
- sortir des jeux de pouvoir inefficaces.

Négociateur, ce n'est pas convaincre à tout prix.
C'est construire un accord qui dure, même dans un contexte incertain.

