

Négocier I : art et technique

Description de la formation

Améliorer votre savoir et savoir-faire dans la conduite de négociation pour optimiser vos objectifs et votre performance, notamment par l'utilisation des stratégies et tactiques de négociation collaboratives et compétitives. Inspirée des processus et techniques de Harvard, il s'agit d'une formation pratique où, en plus de voir les concepts fondamentaux de la négociation, vous aurez la possibilité d'exercer et de tester vos habiletés.

Objectifs pédagogiques

1. Adapter la stratégie de négociation (collaborative ou compétitive) selon les enjeux, la situation et les résultats souhaités;
2. Établir une relation et un climat de négociation qui permet les échanges nécessaires pour réussir sa négociation;
3. Prendre le leadership afin de mener la négociation;
4. Utiliser les tactiques de négociation compétitives et collaboratives afin d'optimiser ses gains.

Contenu

Introduction

- Exercice d'ouverture
- Attentes
- Présentation de tous

Module I : Stratégies de négociation

- Quiz de négociation : l'instigateur!
- Définition de la négociation
- Les 2 grandes stratégies de négociation
- Les protagonistes
- Les métriques importantes
- Les divergences
- Le profil du négociateur
- Le rapport de force
- Exercice en simulation : La propriété d'Hamilton
- Bilan de mes apprentissages

Module II : Comportements humains

- Quiz de négociation : Point de rupture!
- Les éléments prédicteurs de succès
- L'importance de la relation
- Établir la relation
- Gérer les communications
- Établir la synchronisation
- Distorsions cognitives nuisibles
- Exercice en simulation : L'heure de la pause!
- Bilan de mes apprentissages

Module III : Déroulement de la négociation

- Quiz de négociation: Négocier ou pas son salaire?
- Rôles en négociation
- Mener la négociation

Négocier I : art et technique

- Récupérer le leadership
- Augmenter son pouvoir
- Maintenir le leadership
- Exercice de simulation: Imagerie IA

Module IV: Tactiques de négociation

- Quiz de négociation: L'heure de tombée
- Principales tactiques collaboratives
- Principales tactiques compétitives
- Exercice d'appropriation: Script tactique
- Exercice en simulation : Myerson et Centralia
- Bilan de mes apprentissages

Méthodologie

- Démonstration
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Simulation
- Autoévaluation

Clientèle visée

Gestionnaires et professionnels

Particularité(s)

Le livre « [95 tactiques de négociation](#) » est inclus dans le coût de la formation.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Marcel Gervais

Consultant et formateur bilingue, Marcel met sa passion au service du développement des personnes et des organisations. Fort de plus de 20 ans d'expérience en affaires et en gestion, il accompagne les leaders et les équipes dans leurs défis de transformation avec une approche à la fois stratégique et humaine. Spécialiste de la formation auprès des adultes, il conçoit et anime des expériences d'apprentissage interactives qui transforment les connaissances en leviers concrets de croissance. Stratège aguerri et négociateur d'expérience, il accompagne ses clients dans la recherche de solutions gagnant-gagnant et durables.

Négocier I : art et technique

Philippe Dauger

Consultant, formateur, coach et gestionnaire d'équipe, Philippe Dauger possède plus de 20 ans d'expérience en management ainsi qu'en management hiérarchique et transversal. Au fil des années, Philippe a accompagné plusieurs clients lors des réflexions stratégiques pour mieux orchestrer et cordonner leurs priorités que ce soit dans leurs tâches quotidiennes ou dans la concrétisation d'une idée de projet et cela est grâce à son écoute active, son empathie hors du commun, sa disponibilité et à ses interrogations fortes. Philippe est aussi un expert en retail avec une solide expérience dans l'industrie du luxe. Diplômé d'une école de commerce Parisienne, il a développé une expérience unique depuis plus de 20 ans en relation client et management d'équipe.

Durée

2 jour(s) pour un total de 14 heure(s).

Coût par participant en formation publique

1117 \$

Prochaines dates en formation publique

14 et 15 janvier 2026 (Classe virtuelle)

16 et 17 février 2026 (Montréal)

18 et 19 mars 2026 (Classe virtuelle)

29 et 30 avril 2026 (Montréal)

19 et 20 mai 2026 (Montréal)

16 et 17 septembre 2026 (Montréal)

28 et 29 octobre 2026 (Montréal)

2 et 3 décembre 2026 (Classe virtuelle)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>