

## Négociier III : les habiletés du négociateur exécutif

### Description de la formation

---

Perfectionnez vos habiletés de négociation, notamment grâce aux quatre habiletés fondamentales du négociateur ainsi qu'à l'expérimentation de cas de négociation. Il s'agit d'une formation pratique où vous aurez la possibilité d'améliorer votre aisance à la négociation grâce à la simulation de cas.

### Objectifs pédagogiques

---

1. Créer de la valeur
2. Exercer son assertivité
3. Capturer de la valeur
4. Faire preuve, lorsque nécessaire, d'empathie

### Contenu

---

#### Introduction

- Objectifs, présentation et déroulement
- Profil de négociateur

#### Module 1 : Empathie

- Quiz : Ancienneté vs compétences
- Témoigner de l'empathie en négociation
- Auto-évaluation de votre niveau d'empathie
- Trucs pour développer son empathie
- Appliquer votre empathie efficacement
- Tactiques pour exercer l'empathie

#### Module 2 : Créer la valeur

- Quiz : Vous êtes trop cher!
- Ce qu'est la création de valeur
- Les obstacles à la création de valeur
- 10 techniques de création de valeur
- Cas : Tech. Valves et Hydrolex

#### Module 3 : Assertivité

- Quiz : L'inconfort!
- Qu'est-ce que l'assertivité?
- Exercice : Les caractéristiques d'une personne assertive
- Les différents types d'assertivité
- Dire « non » adéquatement
- Dire « oui » adéquatement pour une exception
- Tactiques pour démontrer son assertivité
- Exercice: Débat d'opinion

#### Module 4 : Capturer la valeur

- Quiz : Je suis accoté au mur!
- Que veut dire capturer la valeur?
- Leviers du pouvoir
- Tactiques pour capturer la valeur

## Négociier III : les habiletés du négociateur exécutif

- Tactiques avancées pour négocier les prix
- Cas : Peinture séchage rapide

### Conclusion

- Préparation 3D : Dimension métrique
- Préparation 3D : Dimension comportementale
- Préparation 3D : Dimension stratégique et tactique

### Méthodologie

---

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

Présentations de notions et discussions(40%), exercices d'appropriation (10%)et simulations de négociation(50%)

### Clientèle visée

---

Gestionnaires et professionnels, négociateurs expérimentés désirant parfaire leurs connaissances et compétences avec l'expérimentation de cas.

### Formateur(s)

---

Stéphan Lavigne

Formateur, coach et consultant senior en négociation et leadership, Stéphan possède près de 28 années d'expérience en intervention auprès de nombreuses entreprises québécoises et canadiennes d'envergure dans des secteurs diversifiés. Il est notamment reconnu pour son expertise dans toutes les dimensions du management et en négociation collaborative et raisonnée. Au cours de sa carrière, il a ainsi réalisé et supervisé la conception et l'animation de plus de 450 formations différentes sur mesure. Son talent de facilitateur et son expertise lui permettent de transmettre le fruit de ses expériences ainsi que celles cumulées lors de ses interventions auprès de professionnels de tous les niveaux hiérarchiques avec lesquels il a eu le privilège de travailler. De plus, Stéphan est co-auteur des publications « 95 tactiques de négociation » et de « 101 conseils pour propulser votre équipe de ventes au sommet ».

### Durée

---

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

### Coût par participant en formation publique

---

1087 \$

### Prochaines dates en formation publique

---

2 et 3 décembre 2026 (Montréal)

## Négociier III : les habiletés du négociateur exécutif

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/>